کامیابی کے اُصول

سابقہ ٹائٹل ☆ کامیابی اور خوشحالی ___ آپ کا مقدر ہے

منی بیک گارنٹی

پروفیسر ارشد جاوید کی زندگی بدلنے والی شاندار کتب

1۔ کامیابی کے اُصول
2۔ کامیابی ___ کن لوگوں کو ملتی ہے
3۔ تعلیمی کامیابی

آپ کی کامیابی کا روڈ میپ

کامیابی کے اُصول

کامیابی کے آزمودہ اصول، جو کبھی ناکام نہیں ہوتے

پروفیسر ارشد جاوید

ایم۔اے نفسیات (امریکہ)
ہپناٹسٹ، ہپنوتھراپسٹ، سائیکوتھراپسٹ (امریکہ)
این ایل پی پریکٹیشنر
ممبر، امریکن سوسائٹی آف کلینیکل ہپناسس

واحد تقسیم کار
علم و عرفان پبلشرز
الحمد مارکیٹ، 40-اُردو بازار، لاہور
فون: 042-37352332-37232336

نام کتاب	:	کامیابی کے اُصول
مصنّف	:	پروفیسر ارشد جاوید
اشاعت سوم	:	مارچ 2011ء
تعداد	:	1100
کمپوزنگ	:	آصف محمود 0333-4272927
مطبع	:	شرکت پرنٹنگ پریس، نسبت روڈ، لاہور
سرورق	:	ریاظ
پبلشرز	:	بیسٹ بکس پبلی کیشنز 681۔شادمان۔I۔لاہور
قیمت	:	375 روپے
قانونی مشیر	:	چودھری محمد انور ایڈووکیٹ

اِنتساب

بیٹوں جیسے دامادوں

کامران عبداللہ، ڈاکٹر اعجاز نذیر،

احمد رضا اور میجر وقاص اسلم

کے نام

کہ انھوں نے بہت خوشی دی

فہرست

O شکریہ 8

O حرفِ آغاز 11

O ایک کامیاب انسان 16

1۔ کامیابی کیا ہے؟ 20

2 دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں 25

3۔ آپ بھی کامیاب ہو سکتے ہیں 29

4۔ کامیابی کے اُصول 33

5۔ ذِمہ داری قبول کیجیے 43

6۔ کامیابی کے بارے میں سوچیے 49

7۔ مقصدحیات 52

8۔ گول کا تعین 56

O ایک کامیاب سیاست دان 84

9۔ کامیابی کی خواہش اور تڑپ 87

10۔ مثبت ذہنی رویہ 99

11۔ یقین کامل 113

O عظیم سائنس دان 124

12۔ پسندیدہ پیشہ 128

13۔ کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیا چاہیے 140

14۔ خطرہ مول لینا 154

15۔ زندگی کو بدلنے کا فیصلہ کیجیے 163

16۔ منصوبہ بندی 166

17۔ منصوبے پر عمل کرنا 172

18۔ اِلتوا کی عادت کا خاتمہ 176

19۔ کامیابی کی قیمت 181

O ایک عظیم سماجی کارکن 186

20۔ مشکلات و مسائل 191

21۔ کامیابی سے پہلے ناکامی 207

22۔ ثابت قدمی 231

23۔ لاشعور کا کامیابی میں بنیادی کردار 236

24۔ کامیابی کے فارمولے 253

25۔ عظیم مفکّر 267

O حقیقی کامیابی 271

26۔ کامیابی کے سادہ گر 298

27۔ گول کا حصول 323

☆☆☆

شکریہ

اس کتاب کے مختلف مراحل میں میرے احباب نے مختلف انداز سے میری مدد فرمائی۔ میں ان سب کا تہہ دل سے شکر گزار ہوں، خصوصاً:

اپنے دوست اور بے مثال کالم نویس اور ایکسپریس ٹی وی کے اینکر پرسن جناب جاوید چودھری کا بے حد شکر گزار ہوں۔ یہ جاوید چودھری ہی ہیں جنھوں نے مجھے کامیابی کے موضوع پر لکھنے کے لیے اکسایا اور میری حوصلہ افزائی فرمائی۔ ان کی وجہ سے ''کامیابی'' کے عنوان سے میرا کالم روزنامہ ''جناح'' میں چھپنے لگا۔ اگر آپ مجھے لکھنے کے لیے آمادہ نہ کرتے تو شاید میں یہ کتاب کبھی نہ لکھ پاتا۔ اس کے علاوہ انھوں نے اپنے ایک شاندار کالم کو اس کتاب میں شامل کرنے کی اجازت دی۔

دوست لیفٹیننٹ کرنل محمد رفیق کا بے حد ممنون ہوں۔ کامیابی کے حوالے سے میں نے ان سے بہت کچھ سیکھا۔

ڈاکٹر خلیل احمد (فون 0300-4414814) کا بے حد شکر گزار ہوں جنھوں نے اپنی مصروفیت کے باوجود مسودے کا ایک ایک لفظ پڑھا۔ زبان و بیان کی تصحیح فرمائی اور اپنے مفید مشوروں سے نوازا۔ ڈاکٹر صاحب کا مشن پاکستان میں شخصی آزادی کا تحفظ، آزاد معیشت، آزاد تجارت اور آزاد عدلیہ کا قیام ہے۔ اس حوالے سے ان کے فکر انگیز مضامین اردو اور انگریزی اخبارات میں

شائع ہوتے رہتے ہیں۔

گجرات کے معروف ماہر نفسیات، اپنے دوست اور شاگرد پروفیسر ڈاکٹر سید صابر حسین شاہ (0533602564) کا ممنون ہوں جو اس طویل پراجیکٹ میں مسلسل میرا حوصلہ بڑھاتے رہے۔ آپ نے کتاب کا مسودہ پڑھا اور اپنے مفید مشوروں سے نوازا۔ گجرات کے دوسرے دوست جناب چودھری اختر محمود کا بھی شکر گزار ہوں انھوں نے کتاب کے حوالے سے مفید مشورے دیے۔ ان دونوں کے مشوروں کی روشنی میں کتاب میں اہم تبدیلیاں کی گئیں۔

اسلام آباد کے معروف ماہر نفسیات اور اپنے شاگرد دوست جناب زاہد حمید (فون 0333-5144040) کا بے حد شکر گزار ہوں جنھوں نے مجھے کامیابی اور خوش حالی کے موضوع پر بہت مفید مواد فراہم کیا، جو اس کتاب کا حصہ بنا۔

اپنے دوست جناب خالد محمود (فیصل آباد) کا بے حد ممنون ہوں۔ آپ نے مسلسل میری حوصلہ افزائی فرمائی اور اپنے مفید مشوروں سے نوازا۔ جن کی روشنی میں کتاب میں مفید اضافے کیے گئے۔

پُرجوش نوجوان اور بیٹے (روحانی) سید قاسم علی شاہ کا شکر گزار ہوں، انھوں نے کتاب کا مسودہ پڑھنے کے بعد مفید مشورے دیے۔

معروف ادیب اور کالم نویس جناب اختر عباس کا ممنون ہوں کہ انھوں نے کتاب کے حوالے سے مفید مشورے دیے۔

''بیوی''! میں آپ کا بے حد شکر گزار ہوں، آپ کے بغیر میں پُرسکون اور خوشگوار زندگی کا تصور نہیں کر سکتا۔ آپ نے نہ صرف مجھے ذہنی سکون اور آرام مہیا کیا بلکہ تقریباً ساری کتاب کا بغور مطالعہ کیا۔ میری غلطیوں کی تصحیح فرمائی اور مفید مشورے دیے۔

ماہر نفسیات بیٹی ناہدہ وقاص اور نواسی عروشہ کا بھی ممنون ہوں، جنھوں نے کتاب کی ترتیب میں مدد

فرمائی۔

عفیرہ بیٹی (بھانجی) کا شکر گزار ہوں جس کی شان دار چائے پی کر میں تازہ دم ہو کے پھر کام میں جُت جاتا۔

میں پروفیسر سید صفدر علی نقوی، سابق صدر شعبہ اردو، ایف۔سی کالج لاہور کا خاص طور پر شکریہ ادا کرتا ہوں۔ جنھوں نے کتاب میں زبان کی غلطیوں کی اصلاح کی۔ تاہم اگر اب بھی کوئی غلطی رہ گئی ہو تو اس کا ذمہ دار میں ہوں۔

میں برادران محمد صفدر صاحب، محمد حنیف رامے صاحب اور اقبال خالد صاحب کا بے حد شکر گزار ہوں۔ آپ نے کتاب کا بغور مطالعہ فرمایا اور پہلے ایڈیشن کی بعض غلطیوں کی نشاندہی فرمائی۔

جناب شکیل احمد صاحب کا بے حد ممنون ہوں۔ آپ نے اس کتاب کے لیے اہم معلومات فراہم کیں۔ شرمندہ ہوں کہ پہلے ایڈیشن میں ان کا شکریہ ادا نہ کر سکا۔

میں جناب ریاظ صاحب کا بھی شکر گزار ہوں۔ کتاب کا نام انھی کے مشورے سے طے پایا۔

جناب نذر حسین صاحب کا ممنون ہوں۔ جنھوں نے پہلے ایڈیشن میں بعض غلطیوں کی نشاندہی فرمائی۔

میں اپنے کمپوزر جناب آصف محمود کا بھی ممنون ہوں جنھوں نے بہت کم وقت، اور خوبصورت انداز میں کتاب کو کمپوز کیا۔

آخر میں اپنے معاون خصوصی محمد ارشاد صاحب کا خصوصی شکریہ۔

حرفِ آغاز

ازل سے حضرت انسان کامیابی اور خوش حالی کی تلاش میں ہے، مگر ہر فرد کی کامیابی کا مفہوم مختلف ہے۔ کامیابی کے چند اصول ہیں۔ ہر کامیاب فرد شعوری یا غیر شعوری طور پر ان اصولوں پر عمل کرتا ہے۔ دنیا میں صرف چند لوگ کامیاب ہوتے ہیں اور باقی ناکام۔ آخر لوگ کامیاب کیوں ہوتے ہیں؟ میں بھی یہ جاننا چاہتا تھا کہ کامیابی کیسے حاصل ہوتی ہے۔ یہ اس وقت کی بات ہے جب میں نفسیات کی اعلیٰ تعلیم کے لیے امریکہ میں مقیم تھا۔

میں گذشتہ تیس (30) برس سے اس کھوج میں ہوں کہ کامیابی اور خوشحالی کیونکر حاصل ہوتی ہے۔ کامیابی اور خوش حالی کے اصولوں کو جاننے کے لیے میں نے سینکڑوں کتب پڑھ ڈالیں۔ اس موضوع پر دنیا کی بہترین کتب پاکستان اور بیرون ملک سے ہر قیمت پر حاصل کیں اور ان کا بغور مطالعہ کیا، کیسٹیں سنیں اور کامیاب لوگوں سے ملا۔ اس طرح میں یہ جاننے میں کامیاب ہو گیا کہ کامیابی کے بنیادی اصول کیا ہیں اور کامیاب لوگوں کی بنیادی خصوصیات کون سی ہیں۔ اور لوگ ناکام کیوں ہوتے ہیں۔ سوچا کہ ان معلومات سے ہر پاکستانی کو آگاہ کروں تاکہ جو لوگ ترقی کرنا چاہتے ہیں انھیں کامیابی کا ایک روڈ میپ مل جائے جس کی مدد سے وہ اپنا کامیابی اور خوش حالی کا شان دار سفر شروع کر سکیں۔ چنانچہ اس کے لیے ہم نے لاہور اور لاہور سے باہر سیمینار کا سلسلہ شروع کیا۔ پھر روز نامہ ''جناح'' میں ''کامیابی'' اور روز نامہ ''نوائے وقت'' میں ''نسخہ کیمیا'' کے عنوان سے کالم لکھنا شروع کیا۔

سیمینار اور کالم بہت پسند کیے گئے۔ پھر اس اہم پراجیکٹ کی تکمیل کے لیے سیمینار اور کالم کا سلسلہ بند کرنا پڑا۔ خدا کے فضل سے اب یہ پراجیکٹ مکمّل ہو چکا ہے۔ یہ معلومات دو کتب کی صورت میں پیش کی جا رہی ہیں۔ پہلی کتاب ''کامیابی کے اُصول'' آپ کے ہاتھوں میں ہے اور دوسری کتاب ''کامیابی___ کن لوگوں کو ملتی ہے'' بھی مارکیٹ میں دستیاب ہے۔

دنیا کی نمبر 1 یونیورسٹی ہارورڈ کی ایک ریسرچ کے مطابق انسانی کامیابی اور خوش حالی میں اعلیٰ ذہانت اور اعلیٰ تعلیم کا کردار صرف 15 فی صد ہے۔ اسی لیے اہل دانش وحکمت اس حقیقت پر فکرمند ہیں کہ تعلیمی اداروں کا 100 فی صد بجٹ اس چیز پر صرف ہو رہا ہے جس کا کامیابی میں کردار صرف 15 فی صد ہے۔ دوسرے الفاظ میں تعلیمی اداروں میں تعلیم اور معلومات تو فراہم کی جاتی ہیں مگر اس علم کو موثر طور پر استعمال کرنا نہیں سکھایا جاتا، یعنی تعلیمی اداروں میں کامیابی کے بنیادی اصولوں کے بارے میں کچھ نہیں بتایا جاتا، جس کی وجہ سے نوجوان نسل اعلیٰ تعلیمی ڈگری کے باوجود خاطر خواہ کامیابی حاصل نہیں کر رہی اور خوش حالی سے محروم ہے۔ کیونکہ صرف اعلیٰ تعلیم کامیابی اور خوش حالی کی ضمانت نہیں۔ اگر نوجوان نسل کو اعلیٰ تعلیم کے ساتھ ساتھ کامیابی کے بنیادی اصولوں سے بھی آگاہ کر دیا جائے تو یہ نسل عظیم کامیابی اور خوش حالی حاصل کر سکتی ہے۔ چنانچہ ہمارا خیال ہے کہ اگر ہماری دونوں کتب بی۔اے کے تعلیمی نصاب میں شامل ہو جائیں تو انشاء اللہ 15 سال میں پاکستان میں ایک بڑی مثبت تبدیلی آ جائے گی۔

بعض اہل علم کی رائے ہے کہ میٹرک کے طلبہ کو بھی کامیابی کے حوالے سے بنیادی معلومات مل جانی چاہئیں۔ لہٰذا میٹرک کے طلبہ کے لیے بھی آسان زبان میں ایک کتاب زیرِ غور ہے۔ میں نے ایک آئیڈیل سکول کا خواب بھی دیکھا ہے جس میں بہترین طالب علم، محبّ وطن پاکستانی، سچے مسلمان اور کامیاب انسان تیار کیے جائیں گے۔ انشاءاللہ۔

اس سے پہلے جنس جیسے نازک موضوع پر میری تین کتب:

1۔ سیکس ایجوکیشن........ سب کے لیے
2۔ ازدواجی خوشیاں..... خواتین کے لیے
3۔ ازدواجی خوشیاں..... مردوں کے لیے

مقبول ہو چکی ہیں۔ تقریباً ہر چھ ماہ بعد ہر کتاب کا نیا ایڈیشن مارکیٹ میں آ جاتا ہے۔ جب یہ تینوں کتب شائع ہوئیں تو میرے گھر والے بہت شرمندہ تھے۔ میں خود بھی ان کتب کے بارے میں کسی کو بتاتے ہوئے جھجک محسوس کرتا تھا۔ (حالانکہ ان کتب نے بہت سے لوگوں کو خودکشی سے بچایا اور بہت سے لوگوں کی ازدواجی اور گھریلو زندگی کو خوشگوار بنا کر انھیں ایک نئی اور خوشگوار زندگی دی۔ ان کتب کی وجہ سے مجھے پوری دنیا سے تقریباً ہر روز بے شمار دعائیں ملتی ہیں۔ میں خوش قسمت ہوں کہ لوگوں نے میرے لیے خانہ کعبہ اور مسجد نبویؐ میں دعائیں کیں) چنانچہ ایک دن ''بیوی'' نے کہا کہ ''اب آپ کوئی ایسی کتاب لکھیں جس کا ہم لوگوں کو بتا سکیں'' لہٰذا زیرِ مطالعہ کتاب ایک طرح کی فرمائشی کتاب بھی ہے۔

کتاب میں بعض اہم چیزیں دہرائی گئی ہیں تاکہ یہ اچھی طرح ذہن نشین ہو جائیں۔ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لیے اسے بار بار پڑھا جائے۔ اپنی پسند کے اہم نکات پر نشان لگا لیں اور ان کو ہر ماہ کم از کم ایک بار ضرور دیکھ لیں۔ کوئی بھی مواد کم از کم 6 بار پڑھنے سے ذہن نشین ہو جاتا ہے۔ اس کے علاوہ کامیابی کے اس شاندار سفر پر موقع محل کے مطابق کتاب کا متعلّقہ باب پڑھ لیں مثلاً گول سیٹ کرتے وقت ''گول'' والا باب پڑھ لیں۔ مشکلات ومسائل کے وقت ''مشکلات ومسائل'' والا باب بار بار دیکھیں۔ اور ناکامی کے وقت ''ناکامی'' والے باب کا بغور مطالعہ کریں وغیرہ۔ اسی طرح کامیابی کے سادہ گروں (Tips) کا گاہے گاہے مطالعہ کرنا بھی مفید ہوگا۔ اس کتاب کا اہم ترین باب ''حقیقی کامیابی'' والا ہے۔ اس میں ایسی مشقیں شامل کی گئی ہیں جن کی مدد سے حقیقی کامیابی کا حصول آسان ہو جائے گا۔ انشاءاللہ۔

اگر آپ کتاب میں بتائے گئے سادہ اصولوں پر عمل کریں گے تو آپ بھی انشاء اللہ ضرور

کامیاب ہوں گے کیونکہ ان اصولوں پرعمل کر کے پہلے ہی لاکھوں لوگ کامیاب اور خوش حال ہو چکے ہیں۔ کامیابی کے اصول چاہے کتنے ہی شان دار کیوں نہ ہوں بے کار ہوں گے اگر ان پرعمل نہ کیا جائے ۔ یہ عمل آپ نے کرنا ہے ۔ چنانچہ کامیابی کی ذمہ داری قبول کیجیے، بہانے نہ بنائیں، آرام پسندی ترک کر دیں اور اللہ کا نام لے کر ان اصولوں پر آج ہی سے عمل کرنا شروع کر دیں۔ اگر آپ نے مستقل مزاجی سے ان اصولوں پرعمل کیا تو کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔ انشاءاللہ۔ مجھے آپ کی کامیابی کا اس بچے کی طرح یقین کامل ہے جو سب گاؤں والوں کے ساتھ گاؤں سے باہر کھلے میدان میں اپنے رب سے رحمت کی بارش کی دعا کے لیے نکلا تھا۔ پورے مجمع میں صرف اس کے پاس چھتری تھی تاکہ وہ بارش سے بھیگ نہ جائے۔

لیکن اگر آپ ان اصولوں پرعمل نہیں کریں گے تو آپ جیسے پہلے تھے، اس کتاب کو پڑھنے کے بعد بھی ویسے ہی رہیں گے۔ قرآن وسنت میں مسلمانوں کی ترقی کے لیے بہترین اصول موجود ہیں۔ مگر بدقسمتی سے ہم مسلمان ان پرعمل نہیں کر رہے جس کی وجہ سے ہم پوری دنیا میں ذلیل وخوار ہو رہے ہیں۔ آپ اپنی کامیابیوں سے مجھے ضرور آگاہ فرمائیں تاکہ میں آپ سے مزید سیکھ سکوں۔

ہماری خواہش اور کوشش ہے کہ پاکستان میں مختلف شعبوں میں کامیاب افراد اپنی کامیابی کے راز، اپنی قوم کے ساتھ Share کریں۔ اگر آپ اپنی کامیابی کی ولولہ انگیز کہانی بتانا چاہتے ہیں تو براہ کرم اپنی کہانی لکھ کر ہمیں ضرور بھیجیں یا پھر ہمیں ایک فون کر دیجیے۔ ہم آپ کی خدمت میں حاضر ہو جائیں گے اور آپ کی کہانی سن کر اسے دوسرے لوگوں تک پہنچا دیں گے۔ آپ کی کامیابی کی انقلابی کہانی بہت سے پاکستانیوں میں تحریک پیدا کرے گی کہ وہ بھی آپ کی طرح کامیاب ہوں۔ جب آپ کی وجہ سے دوسرے لوگ کامیاب ہوں گے تو اس سے نہ صرف آپ کو عزت وشہرت ملے گی بلکہ آپ کی کامیابی کو بھی چار چاند لگیں گے۔ عام اصول ہے کہ آپ جتنا دیں اس سے زیادہ حاصل کریں گے۔

آپ سے درخواست ہے کہ کتاب کے متعلق اپنی قیمتی آرا سے مجھے آگاہ فرمائیں، تاکہ آپ کے مشوروں کی روشنی میں اسے مزید بہتر بنایا جا سکے۔ خط لکھئے، پیغام (Sms) بھیجئے یا فون کیجیے۔ اگر آپ کی نظروں سے اس سے بہتر (اردو، انگلش) کوئی کتاب گزری ہو تو مجھے ضرور مطلع فرمائیں تاکہ میں اس سے مستفید ہو سکوں۔ احسان مند ہوں گا۔

ارشد جاوید
521۔ جی۔ جوہر ٹاؤن لاہور
فون: 0300-9484655

ایک کامیاب اِنسان

مشہور صحافی جناب مجیب الرحمٰن شامی نے انھیں شہید پاکستان، جب کہ منفرد کالم نویس اور ٹی وی اینکر پرسن جاوید چودھری نے انھیں مدینہ کا شہید قرار دیا۔ ان کے بڑے بھائی کربلا (بھارت) میں زندہ تھے جبکہ اس نفیس، فرشتہ صفت اور بے لوث انسان اور پاکستان کے عاشق کو 1998ء میں مدینہ (پاکستان) میں شہید کر دیا گیا۔ آپ 1920ء میں دہلی میں پیدا ہوئے۔ 9 برس کی عمر میں آپ نے قرآن مجید حفظ کر لیا۔ آپ بھارت کے بہترین فٹ بال کے کھلاڑیوں میں سے تھے۔ 1939ء میں آپ نے طبیہ کالج دہلی سے طب کا امتحان پاس کیا۔ 1948ء تک آپ نے بھارت میں اپنے بڑے بھائی کا بزنس میں ہاتھ بٹایا، مگر 1948ء میں پاکستان کی محبّت میں سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر خالی ہاتھ کراچی آ گئے۔

کراچی میں دو وقت کی روٹی کا مسئلہ تھا چنانچہ آپ نے ایک سکول میں ملازمت حاصل کرنے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ پھر دوسرے سکول میں کوشش کی، انھوں نے بھی انکار کر دیا۔ مگر یہ شخص شکست کے نام سے ناواقف تھا چنانچہ کوشش جاری رکھی حتیٰ کہ ایک سکول میں 42 روپے ماہانہ کی ملازمت مل گئی۔ یوں آپ نے معمارِ قوم کی حیثیت سے عملی زندگی کا آغاز کیا۔ اس دوران انھوں نے ایک معیاری سکول قائم کرنے کا خواب دیکھا۔ جسے بعد میں آپ نے ''ہمدرد پبلک سکول'' کی صورت میں پورا کیا۔ شروع میں آپ نے نونہال گرائپ واٹر دکان، دکان پر جا کر فروخت کیا۔

حکیم محمد سعید نے 1948ء میں کراچی میں صرف ساڑھے بارہ روپے سے ''ہمدرد'' کی بنیاد رکھی اور پہلا مطب شروع کیا۔ اللہ تعالیٰ نے آپ کے ہاتھ میں شفا رکھی تھی، جلد ہی ان کی شہرت دور دور تک پہنچ گئی۔ پھر آپ نے کراچی کے علاوہ سکھر، ملتان، لاہور، پنڈی، پشاور اور ڈھاکہ میں بھی مریض دیکھنے شروع کیے۔ آپ نے غریب مزدور سے لے کر سربراہ مملکت تک کا علاج کیا۔ معائنہ کرتے وقت آپ اکثر روزے سے ہوتے۔ آپ فجر کی نماز پڑھ کر مطب شروع کرتے اور اس وقت تک مطب بند نہ کرتے جب تک تمام مریضوں کا معائنہ نہ کر لیتے۔ آپ چھٹی اور آرام کے نام سے ناواقف تھے۔ ایک اندازے کے مطابق آپ نے اپنی زندگی میں چالیس لاکھ مریضوں کا علاج کیا۔ آپ نہ صرف مریضوں سے معائنہ فیس نہ لیتے بلکہ مستحق مریضوں کو ادویات بھی مفت فراہم کرتے۔

حکیم محمد سعید نے نہایت نامساعد حالات میں ''ہمدرد'' کی بنیاد رکھی مگر ان کی ان تھک محنت، اخلاص اور استقامت کی وجہ سے جلد ہی ''ہمدرد'' کا شمار پاکستان کے چند بڑے اداروں میں ہونے لگا۔ دیکھتے ہی دیکھتے ہمدرد پوری دنیا میں مشہور ہو گیا۔ آپ خالی ہاتھ پاکستان آئے تھے لیکن دولت کے انبار جمع کر کے لوگوں کو حیران کر دیا۔ اس دولت کو قوم کے لیے وقف کر کے مزید حیران کر دیا۔ آپ نے طب مشرق کو مقام عزت و رفعت عطا کیا۔ آپ نے 1953ء میں کراچی میں دوا سازی کے لیے ہمدرد کی پہلی لیبارٹری قائم کی۔ اس کے بعد لاہور اور پشاور میں ہمدرد فیکٹریاں قائم کیں۔ آپ نے پورے ملک میں مطب ہائے ہمدرد کا جال پھیلا دیا جہاں روزانہ ہزاروں مریض طب مشرق سے شفا حاصل کرتے ہیں۔

حکیم محمد سعید نے ''ہمدرد'' کو ایک معیاری اور عظیم طبی، علمی، ادبی، تعلیمی، اشاعتی اور اسلامی ادارہ بنا دیا۔ حکیم صاحب نے 132 ایکڑ پر پھیلا ہوا شہر صنعت بسایا، مگر حکیم صاحب کا سب سے بڑا کارنامہ کراچی میں ''مدینۃ الحکمت'' کا قیام ہے، جس میں عظیم الشان ہمدرد لائبریری، الفرقان یوتھ سینٹر، سٹیڈیم، ہسپتال، دارالامان اور جامع مسجد کے علاوہ مندرجہ ذیل ادارے قائم کیے:

- ہمدرد یونیورسٹی، جس کا دوسرا کیمپس اسلام آباد میں قائم کیا۔
- ہمدرد کالج آف میڈیسن اینڈ ڈینٹسٹری جس میں ایم بی بی ایس اور بی ڈی ایس کی پانچ سالہ ڈگری دی جاتی ہے۔
- المجید ہمدرد کالج آف ایسٹرن میڈیسن۔اس میں 5 سالہ حکمت کے کورس میں بی اے کی ڈگری دی جاتی ہے۔
- ہمدرد انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ سائنسز۔
- انسٹی ٹیوٹ آف ایجوکیشن۔
- ڈاکٹر حافظ محمد الیاس انسٹی ٹیوٹ آف فارماکولوجی۔
- 100 ایکڑ پر قائم ہمدرد پبلک سکول جس میں 5 ہزار طلبہ کی تعلیم و تربیت کی گنجائش ہے۔اس کی دوسری شاخ لاہور میں قائم کی گئی۔
- ہمدرد ویلج سکول۔اس میں دیہاتی بچوں کو مفت تعلیم کے علاوہ کتب، یونیفارم اور جوتے وغیرہ بھی مفت دیے جاتے ہیں۔
- ہمدرد کالج آف سائنس۔
- ہمدرد کالج آف کامرس۔
- سینٹر فار ہارٹی کلچر۔

حکیم محمد سعید کی خدمات کا اعتراف کرتے ہوئے حکومت پاکستان نے انھیں ''ستارۂ امتیاز'' سے نوازا۔کویت نے آپ کو ''اسلامی طب انعام'' دیا۔انجمن حقوق انسانی کی طرف سے آپ کو ''انسانی حقوق ایوارڈ'' دیا گیا۔1993ء میں حکومت پاکستان نے آپ کو گورنر سندھ کے عہدے پر فائز کیا۔

حکیم صاحب نہ صرف ایک اعلیٰ پائے کے حکیم بلکہ ایک ممتاز سیاح، منفرد خطیب، موجد، منتظم، صنعت کار، اخبار نویس، ادیب اور مصنّف کے علاوہ ایک عملی مسلمان تھے۔حکیم صاحب کی کامیابی کی وجہ ان کی انتھک محنت، وقت کی پابندی، وقت کا بہترین استعمال، مطالعہ کا شوق واضح منزل اور گول، اپنی کامیابی پر یقین کامل اور مستقل مزاجی تھی۔شکست کا لفظ آپ کی

لغت میں نہ تھا۔

آپ نے ہمدرد کو ایک اشاعتی ادارہ بھی بنایا۔لوگوں میں صحت کے اصولوں کا شعور پیدا کرنے کے لیے ماہنامہ ''ہمدرد صحت'' کا اجرا کیا۔بچوں کی تعلیم و تربیت کے لیے ماہنامہ ''نونہال'' جاری کیا۔نوجوانوں کی اخلاقی تربیت کے لیے ماہنامہ ''آوازِ اخلاق'' جاری کیا۔طب مشرق کو بیرون ملک اور اعلیٰ تعلیم یافتہ طبقے میں مقبول بنانے کے لیے انگلش میں ''ہمدرد میڈیکس'' جاری کیا۔اس کے علاوہ ماہنامہ ''خبر نامہ ہمدرد'' ماہنامہ ''میڈیکل ٹائمز'' اور سہ ماہی ''ہمدرد اسلامیکس'' بھی جاری کیے۔

آپ کو لکھنے پڑھنے کا بہت شوق تھا چنانچہ آپ نے مختلف موضوعات پر بہت سی کتب تصنیف کیں جن میں چند اہم درج ذیل ہیں:

یورپ نامہ، جرمنی نامہ، ایک مسافر چار ملک، کوریا کہانی، سوئٹزر لینڈ میں شب و روز، سفر دمشق، حلب اور جدہ، روز نامچہ سفر روس، تین دن بغداد میں، اخلاقیات نبویؐ، تذکار محمدؐ، قرآن مجید کی روشنی میں، تعلیمات نبویؐ، سب سے بڑے انسان، تجربات طبیب، قلب اور صحت، مرضیات، ذیابیطس نامہ، حیات جنسی، تعلیم و صحت، صحت اور درس گاہ، ایڈز اور سائنس اور معاشرہ وغیرہ۔

کامیابی کیا ہے؟

یہ ابھی ابتدا تھی۔ اِسلام آہستہ آہستہ کامیابی کی طرف رواں دواں تھا۔ دوسری طرف کفارِ عرب اِسلام کو مٹانے کی ہر ممکن کوشش کر رہے تھے۔ اس سلسلہ میں کئی جنگیں ہو چکی تھیں۔ اس طرح کی ایک جنگ میں ایک صحابیؓ شدید زخمی ہو گئے۔ وہ شہادت کے قریب تھے، اس وقت وہ پکار پکار کر کہہ رہے تھے کہ ''ربِّ کعبہ کی قسم مَیں کامیاب ہو گیا۔'' ایک مومن کی سب بڑی کامیابی اللہ تعالیٰ کی راہ میں جان قربان کرنا ہے۔ اس لیے حضرت خالد بن ولید رضی اللہ تعالیٰ عنہ کا، جنھوں نے بہت جنگوں میں حصہ لیا، جنھیں کبھی شکست کا سامنا نہ ہوا اور جن کے جسم کا کوئی حصہ ایسا نہ تھا جس پر زخموں کے نشانات نہ تھے، جب آخری وقت آیا تو ان کی آنکھوں سے آنسو رواں تھے۔ وہ غمزدہ تھے کہ ان کو شہادت نصیب نہ ہوئی۔

دُنیا میں تقریباً ہر فرد کامیابی کی خواہش رکھتا ہے اور کامیاب ہونا چاہتا ہے۔ سوال پیدا ہوتا ہے کہ آخر کامیابی ہے کیا؟ مختلف ماہرین نے کامیابی کی مختلف تعریفیں کی ہیں۔ ان کے مطابق کامیابی میں مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہیں۔

1۔ ذہنی سکون، 2۔ خوشی، 3۔ اچھی صحت، 4۔ اطمینانِ قلب، 5۔ شہرت، 6۔ محبّت سے بھرپور باہمی تعلّقات، 7۔ شخصی عزت و احترام، 8۔ اقتدار، 9۔ شناخت (Recognition)، 10۔ اپنے پیشے میں عروج حاصل کرنا، 11۔ اچھی فیملی، 12۔ پسندیدہ پیشہ، 13۔ اپنی پسند

کے مطابق زندگی بسر کرنا، 14۔ ایسا فرد بننا جیسا آپ بننا چاہتے ہیں، 15۔ ذاتی تشفّی (Satisfaction)، 16۔ خوف، پریشانی اور تشویش و اضطراب سے آزادی، 17۔ اعلیٰ مقصدِ حیات، 18۔ اپنے مقصد اور گول کو حاصل کر لینا، 19۔ سرور و انبساط، 20۔ اعلیٰ تعلیم، 21۔ عزتِ نفس، 22۔ مالی بے فکری۔ یعنی آپ کے پاس اتنی دولت ہو تا کہ مالیات کی کمی کی وجہ سے آپ کو کسی پریشانی کا سامنا نہ ہو۔

لوگوں کے 80 فی صد مسائل کی وجہ غربت ہے۔ مختصر طور پر کہا جا سکتا ہے کہ اگر آپ کی زندگی کا کوئی مقصد ہے، آپ صحت مند ہیں اور آپ کو خوشی اور سکون حاصل ہے تو آپ کامیاب ہیں۔

چونکہ ہر فرد کو خوشی اور سکون مختلف انداز سے حاصل ہوتا ہے، اور ہر فرد کا مقصدِ حیات بھی مختلف ہوتا ہے، لہٰذا ہر فرد کے لیے کامیابی کا مفہوم بھی مختلف ہے۔ ایک فرد علم حاصل کرنا چاہتا ہے تو دوسرا دولت، کوئی عزت و شہرت حاصل کرنا چاہتا ہے تو کوئی اقتدار، یعنی ایک طالب علم، کھلاڑی، سیاست دان، سائنس دان، دکاندار، بزنس مین، عالم دین اور شہید میں سے ہر ایک کی کامیابی کا مفہوم مختلف ہے۔ قائد اعظم پاکستان بنانا چاہتے تھے اور مولانا ابوالاعلیٰ مودودی اسلامی نظام، عمران خان کینسر کا ہسپتال، عبدالستار ایدھی خدمتِ خلق، غازی علم الدین شہادت اور ڈاکٹر عبدالقدیر ایٹم بم بنا کر پاکستان کو ناقابلِ تسخیر بنانا چاہتے تھے۔

لوگوں کی اکثریت مالی خوش حالی اور دولت چاہتی ہے۔ عموماً کامیابی کے ساتھ دولت خود بخود چلی آتی ہے۔ انسانی کامیابیوں اور خوشی میں دولت کا کردار بہت اہم ہے۔ دولت اگرچہ خوشی میں اضافہ کرتی ہے مگر یہ لازمی طور پر دائمی خوشی کا سبب نہیں بنتی۔ بہت سے کروڑ پتی ایسے ہیں جن کو سکون کی نیند نصیب نہیں، جن کے گھر عدم توجہ کی وجہ سے بکھر گئے، بچے بگڑ گئے۔ ان کی ساری توجہ دولت کے حصول کی طرف لگی رہی جس کی وجہ سے بیوی بچے ان کی محبّت اور توجہ سے محروم رہے۔ میرے پاس کئی ایسے بچے نفسیاتی علاج کی غرض سے آئے۔

بچوں نے بتایا کہ ان کو دنیا کی ہر سہولت میسر ہے۔ ہر بچے کا علیحدہ کمرہ، ہر کمرے میں ٹی وی، بچوں کے لیے علیحدہ گاڑی، مگر یہ بچے والدین کی سچی محبّت سے محروم تھے۔ ان کے والدین نے کبھی ان سے محبّت کا اظہار نہیں کیا، گلے نہیں لگایا، ماتھا نہیں چوما۔ ایسے گھرانے بے پناہ دولت کے باوجود ذہنی سکون اور خوشی سے محروم ہوتے ہیں۔ ایسے افراد کو کامیاب قرار نہیں دیا جاسکتا۔ دولت سے بیرونی خوشیاں اور وقتی لذت تو ضرور حاصل کی جاسکتی ہے مگر سکون قلب نہیں۔

ہم اپنی ''کامیابی'' کی ورکشاپس میں جب دولت اور مالی خوشحالی کے حصول کی بات کرتے ہیں تو کچھ لوگ اس حوالے سے شدید تنقید کرتے ہیں کہ ہم مادہ پرستی کی تبلیغ کر رہے ہیں (ایسے لوگ عموماً مالی خوشحالی سے محروم ہوتے ہیں) حالانکہ شاید ہی کوئی فرد ایسا ہو جسے دولت سے دلچسپی نہ ہو اور اسے اس کی ضرورت نہ ہو۔ اگر جذبات سے ہٹ کر سوچا جائے تو دولت اللہ تعالیٰ کی بہت بڑی نعمت ہے۔ دولت کے بغیر قرآن مجید کی اشاعت، مسجد کی تعمیر اور دین کی اشاعت بھی ممکن نہیں۔ اگر دولت کو اچھے کاموں میں صرف کیا جائے تو یہ نیکی اور سکون قلب کے حصول کا ایک بہت بڑا ذریعہ ہے۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی حدیث ہے ''غربت انسان کو کفر تک لے جاتی ہے'' آج اگر کسی فرد کو نبوت اور غربت اکٹھی پیش کی جائے تو زیادہ امکان یہی ہے کہ وہ غربت و افلاس والی نبوت سے معذرت کر لے۔ اس وقت پاکستان میں خودکشی کی ایک بڑی وجہ غربت ہے۔

ہمیں رہنے کے لیے گھر، سواری کے لیے گاڑی کی ضرورت ہے۔ یہ دولت کے بغیر حاصل نہیں کیے جاسکتے۔ ہم بیمار ہوں تو دولت کی وجہ سے سرکاری ہسپتالوں میں دھکے کھانے کی بجائے پرائیویٹ طور پر اپنا بہتر علاج کرا سکتے ہیں۔ (16 مارچ 2007ء کے روزنامہ ایکسپریس میں ایک دل ہلا دینے والی خبر چھپی۔ ٹنڈو آدم کا حنیف بے روزگار اور ٹی بی کا مریض تھا۔ اللہ تعالیٰ نے اسے ایک خوبصورت بیٹا دیا۔ حنیف ہسپتال کا بل ادا نہ کرسکتا تھا۔ چنانچہ اس نے اپنے 9 دن کے لخت جگر کو صرف 10 ہزار روپے میں فروخت کر دیا۔ اگر اس کے پاس دولت ہوتی تو کیا وہ ایسا کرتا؟) آپ اپنے بچوں کو اچھی تعلیم کے لیے بہتر سکول

میں بھیج سکتے ہیں۔ آپ زکوٰۃ سے غریبوں کی مدد بھی کر سکتے ہیں جب آپ کے پاس دولت ہوگی۔ اسلام میں صدقات کی بہت تاکید کی گئی ہے۔ اوپر والے ہاتھ کو نیچے والے ہاتھ سے بہتر قرار دیا گیا ہے۔ ظاہر ہے کہ دولت کے بغیر ایسا ممکن نہیں۔

آپ غریبوں کے لیے ہسپتال، غریب بچوں کے لیے معیاری سکول، غریب بچیوں کی شادی کا انتظام اور عوام کے لیے اچھی لائبریری قائم کرنا چاہتے ہیں۔ آپ بے روزگار، نوجوانوں کے لیے روزگار کا انتظام کرنا چاہتے ہیں (لاہور میں ڈاکٹر امجد ثاقب ہزاروں بے روزگاروں کو اپنے پاؤں پر کھڑا کر چکے ہیں۔ ڈاکٹر صاحب بے روزگاروں کو بغیر سود اور ضمانت کے قرض مہیا کرتے ہیں تاکہ وہ اپنا کوئی کام کرسکیں۔ ان کا فون نمبر 0300-8420495 ہے) آپ غریبوں کے لیے کھانے کا بندوبست کرنا چاہتے ہیں۔ (اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ایک غریب کو کھانا کھلانا مسجد نبوی میں ایک ہزار نوافل ادا کرنے سے بھی بہتر قرار دیا ہے) ظاہر ہے کہ یہ سب کچھ دولت کے بغیر ممکن نہیں۔

پیسے کے بغیر تو حج بھی نہیں کیا جاسکتا۔ یہ پیسہ ہی تھا جس کی وجہ سے حضرت عثمان غنی رضی اللہ تعالیٰ عنہ نے مدینہ میں یہودیوں سے کنواں خرید کر مسلمانوں کے لیے وقف کر دیا۔ یعنی دولت بذات خود کوئی بری چیز نہیں۔ اس کا مناسب استعمال نہ صرف انسانوں کو دنیوی راحت اور خوشحالی دیتا ہے بلکہ ذہنی سکون اور جنت بھی۔ اسی لیے اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کو ایک بہت اچھی دعا ''ربنا اتنا فی الدنیا حسنته وفی الاخرة حسنته وقنا عذاب النار سکھائی۔ اس دعا میں پہلے دنیا اور پھر آخرت طلب کی جاتی ہے۔

تاہم ایک مسلم اور غیر مسلم کی کامیابی میں ایک بنیادی فرق ہے۔ ارشاد ربانی ہے ''تحقیق کامیاب ہوا وہ شخص جس نے اپنے نفس کا تزکیہ کیا، پاکیزگی اختیار کی، جو اپنے رب کا ذکر کرتا رہا اور نماز پڑھتا رہا۔ مگر تم لوگ دنیا کی زندگی کو ترجیح دیتے ہو حالانکہ آخرت اس سے بہتر اور پایدار ہے'' (الاعلیٰ 97) مراد یہ ہے کہ فرد ہر ناپاکی، برائی اور ہر آلائش گناہ سے پاک ہو (سید قطب) پاکیزگی سے مراد ہے کہ کفر و شرک چھوڑ کر ایمان لانا۔ برے اخلاق کو چھوڑ کر

اچھے اخلاق اختیار کرنا۔ برے اعمال چھوڑ کر نیک اعمال کرنا (مودودی) قرآن مجید میں دوسری جگہ ارشاد ہے ”پھر جو شخص آگ سے بچ جائے، اور جنت میں داخل کیا جائے وہی کامیاب رہا“ (آل عمران)۔ ”آخر کار ہر شخص کو مرنا ہے اور تم سب اپنے اپنے پورے اجر قیامت کے روز پانے والے ہو۔ کامیاب دراصل وہ ہے جو وہاں آتش دوزخ سے بچ جائے اور جنت میں داخل کر دیا جائے“ (آل عمران۔185) لہٰذا ایک مومن کی کامیابی آخرت کی کامیابی ہے اور ناکامی آخرت کی رسوائی ہے۔

کامیابی ایک مسلسل سفر ہے۔ اس کی کوئی منزل نہیں۔ اگر آپ کامیابی کے سفر میں کہیں ٹھہر گئے تو آپ زوال پذیر ہوں گے۔ آٹھ دس غریبوں کی ایک بار مدد کرنے کے بعد اگر آپ رک گئے تو آپ کی ترقی رک جائے گی، ترقی رکی رہی تو آپ زوال پذیر ہونا شروع ہو جائیں گے۔ چنانچہ ایک کامیابی کے بعد دوسری کے لیے کوشش شروع کر دیں۔ ایک گول حاصل کر لیا تو پھر دوسرے کی تیاری کریں۔ منصوبہ بندی کریں۔ اقبال ساجد نے کیا خوب کہا ہے:

پہلی سیڑھی پر قدم رکھ آخری پر رکھ نظر
منزلوں کی جستجو میں رائیگاں اِک پل نہ ہو

دُنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں

یہ 1996ء کی ایک سرد دوپہر تھی، شکاگو لاء سکول کے ٹھنڈے کوریڈور تھے اور وہ ان برآمدوں میں آہستہ آہستہ چل رہا تھا، اس کے ایک ہاتھ میں بریف کیس تھا، دوسرے ہاتھ میں فائلیں تھیں اور اس نے یہ فائلیں سینے پر رکھ کر انہیں ہاتھ سے دبا رکھا تھا، اس کے چہرے پر فکر کی کئی لکیریں بکھری تھیں، وہ اس عالم میں سٹاف روم میں داخل ہوا، اس کے زیادہ تر کولیگز کافی کے مگ اٹھا کر ایک دوسرے سے گپ شپ کر رہے تھے۔ اس نے کمرے کا جائزہ لیا، اس کا دوست کھڑکی کے پاس اکیلا کھڑا تھا، اس نے فائلیں اور بریف کیس میز پر رکھا، اوورکوٹ کھونٹی پر لٹکایا اور مسکراتا ہوا دوست کے پاس پہنچ گیا، دوست نے مسکرا کر پوچھا ”آج کا دن کیسا گزرا؟“ اس نے گرم جوشی سے جواب دیا ”گڈ“ اس کا دوست ماہر نفسیات تھا اور وہ شکاگو لاء سکول میں مجرموں کی نفسیات پڑھاتا تھا، وہ فوراً اس کی کشمکش تک پہنچ گیا ”تم کیا سوچ رہے ہو“ اس کے دوست نے اس سے براہِ راست پوچھ لیا، وہ مسکرایا اور بڑے یقین سے بولا ”میں نے امریکہ کا صدر بننے کا فیصلہ کر لیا ہے“ اس کے دوست کے پیٹ سے ایک قہقہہ اُبلا لیکن اس نے قہقہے کو حلق میں روک لیا، وہ اپنے دوست کی نفسیات سے واقف تھا، وہ جانتا تھا یہ قہقہہ ان کی دوستی میں دراڑ ڈال دے گا چنانچہ دوست نے فوراً کھڑکی سے باہر دیکھا اور مسکرا کر کہا ”آج سردی کچھ زیادہ نہیں؟“ اس نے دوست کے سوال کا کوئی جواب نہ دیا، دوست کی نظریں کھڑکی سے پھسلتی ہوئی واپس اس کے چہرے پر آئیں، دوست نے غور سے

اس کی طرف دیکھا اور مسکراتے ہوئے پوچھا ''آر یو سیریس'' اس نے اثبات میں سر ہلایا اور بولا ''پاگل پن کی حد تک سیریس'' اس کے دوست نے اس کا ہاتھ پکڑا، دونوں کھڑکی سے چند قدم پیچھے ہٹے اور کرسیوں پر آ کر بیٹھ گئے۔

نفسیات دان دوست نے چند لمحے سوچا اور پھر ٹھہرے ٹھہرے لہجے میں بولا ''میں تمہارے آئیڈیے کے ساتھ اتفاق نہیں کرتا'' اس نے پوچھا ''کیوں'' وہ بولا ''اس کی تین وجوہات ہیں، نمبر ون تمہاری رنگت، تم سیاہ فام ہو اور امریکہ کی تاریخ میں صدر تو رہا دور آج تک کوئی سیاہ فام کسی کلیدی عہدے تک نہیں پہنچ سکا۔ نمبر ٹو، تمہارا والد مسلمان تھا، تمہارا سوتیلا والد بھی مسلمان تھا اور امریکہ ابھی اتنا لبرل نہیں ہوا کہ وہ تمہارا یہ جرم معاف کر دے اور نمبر تھری تمہارے خاندان میں آج تک کوئی سیاست دان نہیں گزرا چنانچہ میں یہ سمجھتا ہوں انسان کو کوئی ایسا کام نہیں کرنا چاہیے جس کا اسے تجربہ نہ ہو، جس میں کامیابی کے امکانات کم ہوں اور جس کی پہلے کوئی مثال بھی موجود نہ ہو'' اس کا دوست خاموش ہو گیا، اس نے غور سے دوست کی بات سنی اور اس کے بعد بولا ''میرے پاس بھی اپنے اس فیصلے کی تین وجوہات ہیں۔ نمبر ون، امریکہ تبدیل ہو رہا ہے، امریکہ کے 80 فی صد لوگ مڈل کلاس ہیں، ان میں سے اکثریت گوروں کی ہے اور مجھے ان گوروں کی آنکھوں میں اپنے لیے ہمدردی محسوس ہوتی ہے، اس ہمدردی کی وجہ پانچ سو سال کا وہ جبر ہے جو گوروں نے میرے رنگ اور میری نسل سے روا رکھا، امریکہ کا مڈل کلاس گورا آج اس زیادتی پر شرمندہ ہے، میں اس شرمندگی کا فائدہ اٹھا سکتا ہوں'' وہ رکا، اس نے سوچا اور دوبارہ بولا ''میں نے تاریخ کا بڑے غور سے مطالعہ کیا، مجھے تاریخ نے بتایا، دنیا میں کسی قوم کا صبر کبھی ضائع نہیں جاتا، اس ملک کے سیاہ فاموں نے پانچ سو سال تک صبر کیا، مجھے محسوس ہوتا ہے اب اس صبر کے نتیجے کا وقت آ چکا ہے اور میں اس وقت کا فائدہ اٹھا سکتا ہوں۔ نمبر ٹو، میرا کالا رنگ اور میرے والد کا مسلمان ہونا میری سب سے بڑی طاقت ہے، میں اپنی کمزوریوں سے واقف ہوں چنانچہ میں اپنی کمزوری کو بڑی آسانی سے اپنی قوت بنا سکتا ہوں اور نمبر تھری، میں یہ سمجھتا ہوں انسان قدرت کی واحد مخلوق ہے جس کے لیے دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں، جس انسان نے سمندر میں اُترنے اور ہواؤں اور فضاؤں

میں تیرنے کا فن سیکھ لیا، جس نے خلیے کے اندر کی دنیا جان لی اس انسان کے لیے امریکہ کا صدر بننا زیادہ مشکل نہیں'' وہ خاموش ہو گیا، دوست نے چند لمحے سوچا اور اس کے بعد پوچھا ''تم مجھے اپنی کوئی پانچ خوبیاں بتاؤ'' وہ چند لمحے خاموش رہا اور اس کے بعد بولا ''میری پہلی خوبی، میں ہارنے کے بعد حوصلہ نہیں ہارتا۔ دوسری خوبی، میں جب کوئی کام شروع کرتا ہوں تو پھر اس میں وقفہ نہیں آنے دیتا۔ میری تیسری خوبی، میں عام لوگوں کی نفسیات سمجھتا ہوں، میں ان کے جذبات، احساسات اور ضروریات کو سمجھتا ہوں۔ میری چوتھی خوبی اخلاص ہے، میں نے آج تک کسی کو دھوکا نہیں دیا، میں نے کبھی وعدہ نہیں توڑا، میں نے کبھی صلے کو سامنے رکھ کر نیکی نہیں کی اور میری پانچویں خوبی اُمید ہے، میں برے سے برے حالات میں بھی اُمید کو ہاتھ سے نہیں جانے دیتا۔ میرے دوست میرے بارے میں کہتے ہیں اسے اگر تنور میں بھی پھینک دیا جائے تو یہ اپنے پسینے سے آگ بجھانے کی کوشش شروع کر دے گا'' وہ خاموش ہو گیا، اس کے دوست نے چند لمحے سوچا اور اس کے بعد بولا ''میں تمہیں ایک چھٹی خوبی کا تحفہ دینا چاہتا ہوں'' وہ خاموشی سے اس کی طرف دیکھنے لگا، دوست بولا ''میں نے دنیا کے تمام بڑے لیڈروں میں ایک مشترکہ خوبی دیکھی، یہ تمام لوگ مسکراہٹ اور سنجیدگی کے استعمال کے ماہر تھے، یہ ایک منٹ میں مسکرا بھی سکتے تھے اور اسی منٹ میں ان کے چہرے پر موت جیسی سنجیدگی بھی آ جاتی تھی، تم نے جس دن سنجیدگی اور مسکراہٹ کا استعمال سیکھ لیا، تم کامیاب لیڈر ثابت ہو گے'' اس کے ساتھ ہی وہ اپنی سیٹ سے اٹھا، اس کے سامنے جھکا اور مسکرا کر بولا ''میں آپ کی کامیابی کے لیے دعا گو ہوں، مسٹر پریذیڈنٹ۔''

شکاگو لاء سکول کا یہ استاد بارک حسین اوباما تھا، اس نے 1996ء میں ایک ناممکن کام کا بیڑا اُٹھایا، وہ تمام ملاقاتیوں سے پوچھتا تھا ''تم امریکہ کو کیسا دیکھنا چاہتے ہو'' 80 فی صد لوگ جواب دیتے تھے ''ہم امریکہ کو تبدیل ہوتا دیکھنا چاہتے ہیں'' اس کا اگلا سوال ہوتا تھا ''تمہاری نظر میں امریکہ کے صدر کو کیسا ہونا چاہیے'' اس کے جواب میں بھی نوے فی صد لوگ کہتے تھے ''ایسا شخص جو امریکہ کو ہر سطح پر تبدیل کر دے'' اس نے ان دونوں سوالوں کے جوابوں کو اپنی شخصیت کا حصہ بنا لیا، وہ تبدیلی کا لیڈر بن گیا، اس نے 1996ء میں ایلنائس سٹیٹ سے سینیٹر

کا الیکشن لڑا اور جیت گیا، سینٹ میں اس نے ایسے قوانین پاس کرائے جن کا اثر براہ راست عام شہری پر ہوا، جس سے اس کی شہرت میں اضافہ ہوا، اس کی یادداشت بڑی شاندار تھی، اس نے امریکہ کے تمام چھوٹے بڑے صحافیوں کے نام رٹ لیے، وہ امریکہ کا واحد سیاست دان تھا جو پریس کانفرنس میں صحافیوں کو ان کے نام سے پکارتا تھا اور وہ ان کے خاندان تک سے واقف تھا۔ 2004ء میں اس نے قومی سینٹ کا الیکشن لڑا اور وہ امریکہ کی تاریخ کا پانچواں سیاہ فام سینیٹر بن گیا، سینٹ میں پہنچ کر اس نے اٹھارہ، اٹھارہ گھنٹے کام کیا، اس کو سینٹ کی تمام کارروائی، ایشوز کی بیک گراؤنڈز اور آئینی دفعات کی تفصیلات تک ازبر ہو گئی تھیں، اس کی اس محنت کا یہ نتیجہ نکلا کہ وہ امریکہ کے گیارہ طاقت ور ترین سینیٹرز میں شمار ہونے لگا، 2007ء میں اس نے خود کو صدارتی امیدوار ڈکلیئر کر دیا، امریکہ کے تمام صدارتی امیدوار انتخابی مہم کے لیے امیروں سے چندے لیتے ہیں لیکن اس نے چندہ جمع کرنے کی مہم غریبوں سے شروع کی، اس نے عوام سے پانچ ڈالر سے 200 ڈالر تک امداد کی درخواست کی، نتیجہ حیرت انگیز نکلا، اس نے چھ ماہ میں 58 ملین ڈالر جمع کر لیے، یہ امریکی تاریخ میں ریکارڈ تھا۔ جنوری 2008ء میں اس نے ایک ماہ میں 36 ملین 80 ہزار ڈالر جمع کیے، یہ بھی ریکارڈ تھا اور اس نے ڈیموکریٹک پارٹی کی مقبول ترین امیدوار ہیلری کلنٹن کو بھی صدارتی دوڑ سے باہر نکال دیا، یہ بھی ایک ریکارڈ تھا۔

باراک حسین اوباما 4 نومبر 2008ء کو امریکہ کا نیا صدر منتخب ہو گیا، اس نے 5 نومبر کی شام شکاگو میں قوم سے پہلا خطاب کیا، اس خطاب میں اس نے آسمان کی طرف دیکھ کر نعرہ لگایا ''دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں'' اور اس کے ساتھ ہی شکاگو کی پوری فضا گونج اٹھی ''دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں'' اوباما نے سچ کہا، واقعی دنیا میں کوئی چیز ناممکن نہیں، بس حوصلہ، امید، محنت، اخلاص اور وژن چاہیے اور ایک سیاہ فام انسان صرف بارہ سال میں دنیا کی واحد سپر پاور کا صدر بن جاتا ہے، باراک حسین اوباما دنیا کے ان تمام نوجوانوں کے لیے مشعل راہ ہے جو مشکل کو ناممکن سمجھتے ہیں، جنہیں اپنی ذات اور اللہ تعالیٰ کی قدرت پر یقین نہیں، جو خود کو حقیر اور کمزور سمجھتے ہیں۔

جاوید چودھری

آپ بھی کامیاب ہو سکتے ہیں!

ربِّ کریم نے آپ کے اندر کوئی ایسی خواہش نہیں رکھی جس کو پورا کرنے کے لیے آپ کو صلاحیت نہ دی ہو۔ آپ اپنی ہر خواہش کو پورا کر سکتے ہیں۔ اپنے ماضی میں جھانکیں تو آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ نے جب بھی دل سے کسی چیز کی خواہش کی اور پھر اسے حاصل کرنے کے لیے ہر ممکن کوشش کی تو وہ چیز آپ نے ضرور حاصل کی ہوگی۔ آپ کو پیدا ہی کامیاب ہونے کے لیے کیا گیا ہے۔ اگر کوئی فرد آپ کو اس سے مختلف بات کہتا ہے تو وہ کائنات کی سچائی سے نابلد ہے مگر کامیابی پلیٹ میں رکھی نہیں ملتی۔ یہ ان کو ملتی ہے جو کائنات کے اصولوں پر عمل کرتے ہیں، اس چیز کا علم یا لاعلمی فرد کو کامیاب یا ناکام بناتی ہے۔

ہر وہ فرد جو کامیابی حاصل کرنا چاہتا ہے یقیناً کامیاب ہو سکتا ہے کیونکہ خدا نے ہر انسان کو کامیاب ہونے کے لیے پیدا کیا ہے نہ کہ ناکام ہونے کے لیے۔ خدا رب العالمین ہے اس سے بڑا منصف کون ہو سکتا ہے۔ پھر اس سے یہ توقع کیسے کی جا سکتی ہے کہ اس نے صرف چند افراد کو کامیاب ہونے کے لیے پیدا کیا ہو۔ ارشاد ربانی ہے ''ہم نے انسان کو بہترین ساخت پر پیدا کیا ہے'' (التین ۔4) خدا نے گندمند (Junk) پیدا نہیں کیا بلکہ ہر فرد کو بہترین صلاحیتوں کے ساتھ پیدا کیا ہے۔ انسان خدا کا نائب، خلیفہ اور وائسرائے ہے تو کیا خدا کا نائب گھٹیا صلاحیتوں کا مالک ایک ناکام انسان ہے؟ ظاہر ہے کہ ایسا نہیں۔ اس نے ہمیں بے کار اور بے مقصد تخلیق نہیں فرمایا بلکہ کامیاب ہونے اور بہترین کام کرنے کے لیے دنیا

میں بھیجا ہے۔ خدا نے ہر انسان کو ایک خاص مقصد کے لیے پیدا فرمایا ہے۔ ماہرین نفسیات کی ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ خدا نے ہر فرد کو بہت سی صلاحیتوں سے نوازا ہے۔ اور ہر فرد کو کم از کم ایک ایسی صلاحیت ضرور دی ہے جس میں وہ دوسروں سے بہتر ہوتا ہے اور اس منفرد صلاحیت کی وجہ سے وہ کارہائے نمایاں سرانجام دے سکتا ہے، کوئی اچھوتا کام کر سکتا ہے، حیران کن چیزیں کر سکتا ہے اور کامیاب ہو سکتا ہے۔

آپ دنیا میں منفرد اور یکتا ہیں۔ دنیا میں کوئی دوسرا فرد ہو بہو آپ کی طرح کا نہیں۔ اگر چہ کچھ لوگ آپ کی طرح نظر آئیں گے مگر کوئی بھی فرد، کوئی چیز بالکل آپ کی طرح نہیں کر سکتا۔ آپ کی سوچ منفرد ہے، آپ کا عمل و کردار (Action) مختلف ہے۔ اہم ترین بات یہ ہے کہ آپ کی منفرد ذہانت، قابلیت، صلاحیت اور ہنر اس انتظار میں ہیں کہ آپ انھیں اپنے منفرد انداز میں استعمال کریں۔ آپ اپنی منفرد صلاحیت کو پہچان کر اور اسے استعمال میں لا کر بے مثال کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنی زندگی کو بہتر بنانا چاہتے ہیں تو آپ خود بہتر بنیں۔ آپ اپنی زندگی میں تبدیلی چاہتے ہیں تو اپنے اندر تبدیلی لائیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ چیزیں اور حالات بہتر ہوں تو سب سے پہلے اپنے آپ کو بہتر بنائیں۔ زندگی میں عظیم کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے آپ کو عظیم اور ایک سپیشل انسان بننا ہوگا۔

موجودہ نفسیات کی روشنی میں ہر فرد اپنے تصور سے زیادہ سمارٹ اور بہتر ہے۔ آپ اپنے خیال سے بہت زیادہ قابلیت، ذہانت اور صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ بدقسمتی سے ہم اپنی صلاحیتوں کو بھرپور انداز سے استعمال نہیں کرتے۔ سٹینفورڈ یونیورسٹی کی ریسرچ کے مطابق ہم اپنی صلاحیتوں کا بمشکل 2 تا 3 فی صد استعمال کرتے ہیں۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق 2 تا 5 فی صد استعمال کرتے ہیں۔ چنانچہ آپ اپنی صلاحیتوں میں بے پناہ اضافہ کر سکتے ہیں۔ اگر آپ وہ تمام چیزیں کریں جس کے آپ اہل ہیں تو یقین کریں کہ آپ اپنے کارناموں سے دنیا کو حیران کر سکتے ہیں۔

کامیاب لوگ فوق البشر نہیں ہوتے اور نہ ہی عام لوگوں سے 10 گنا ذہین، سمارٹ اور

باصلاحیت ہوتے ہیں۔ بلکہ یہ میری اور آپ کی طرح عام لوگ ہوتے ہیں، جو اوسط درجے کی ذہانت کے مالک ہوتے ہیں۔ مگر ان کے اندر کامیابی کی شدید خواہش ہوتی ہے۔ ان کا کوئی مقصد حیات اور گول (Goal) ہوتا ہے۔ انھیں اپنی کامیابی کا یقین ہوتا ہے ان کی سوچ اور رویہ مثبت ہوتا ہے یہ لوگ اپنی کامیابی کے لیے اپنی ہر چیز داؤ پر لگا دیتے ہیں اور ثابت قدم رہتے ہیں۔

نفسیات کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ اگر دوسرے لوگ کوئی کام کر سکتے ہیں تو آپ بھی کر سکتے ہیں۔ اگر دوسرے لوگ کامیابی اور خوش حالی حاصل کر سکتے ہیں تو یقیناً آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں۔

دنیا میں ہر فرد کامیاب اور دولت مند ہو سکتا ہے کیونکہ امیر ہونا غریب ہونے سے زیادہ مشکل نہیں۔ دنیا میں ترقی کے مواقع جتنے آج ہیں پہلے کبھی نہ تھے۔ بیسویں صدی کی ایک اہم دریافت یہ ہے کہ آپ اپنی دنیا بدل سکتے ہیں۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ دنیا میں جتنے بھی کامیاب لوگ گزرے ہیں آپ کم از کم ایک شعبے میں ان سے بہتر ہیں۔ اگر وہ ایک فیلڈ میں کامیاب ہوئے تو آپ کسی دوسرے میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ کیونکہ فطری طور پر آپ کو کم از کم ایک فیلڈ میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے کے لیے پیدا کیا گیا ہے۔ ویسے ہر فرد میں عموماً 3 تا 5 صلاحیتیں ہوتی ہیں جن میں وہ عروج حاصل کر سکتا ہے۔ اپنی خاص صلاحیت معلوم کریں اور پھر اس میں عروج حاصل کر کے کامیاب ہو جائیں۔

کامیابی حاصل کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے کامیابی کے اصولوں کو جانیں۔ معلوم کریں کہ لوگ کس طرح کامیاب ہوئے۔ انھوں نے کامیاب ہونے کے لیے کیا کچھ کیا، پھر آپ بھی وہی کچھ کریں اور کامیابی تک ثابت قدم رہیں، کوشش ترک نہ کریں۔ اگر آپ نے کامیابی کے اصولوں کے مطابق کامیابی حاصل کرنے کی جدوجہد کی تو نہ صرف آپ کامیاب ہو جائیں گے بلکہ کامیابی کا سالوں میں طے ہونے والا سفر مہینوں میں طے کر لیں گے۔

ہم آپ کو کامیابی کے اصول بتائیں گے۔ان پر عمل کر کے آپ لازماً کامیاب ہوسکیں گے۔ تاہم کامیابی کے اصولوں کو جاننا کافی نہیں۔اگر آپ ان پر عمل نہیں کریں گے تو کچھ نہیں ہوگا۔

اپنی موجودہ صورت حال کا جائزہ لیں۔اگر آپ کو اپنی موجودہ صورت حال (پیشہ وغیرہ) پسند نہیں تو کچھ کریں۔ان حالات کو بہتر کریں یا پھر چھوڑ دیں۔الزام تراشی اور کڑھنے سے کچھ حاصل نہ ہوگا۔99 فی صد الزام تراش ناکام ہوتے ہیں:

عبث ہے شکوۂ تقدیر یزداں
تو خود تقدیر یزداں کیوں نہیں ہے

حالات کو بدلنے کے لیے کچھ کریں۔اپنی خراب زندگی کے بارے میں نوحہ گری اور آہ وزاری نہ کریں بلکہ اٹھیں اور اس کی بہتری کے لیے کچھ کریں۔کچھ نہ کریں گے تو کچھ نہ ملے گا۔

اگر آپ پہلے سے مختلف نتائج چاہتے ہیں تو پھر پہلے سے کچھ مختلف کریں۔کامیابی کے لیے آپ کو صرف یہ کرنا ہے کہ وہ کام کریں جس سے پسندیدہ اور مثبت نتائج حاصل ہوں،اس کے لیے ضروری ہے کہ اپنی پسند کا کام کریں۔کیونکہ ناپسندیدہ کام کر کے کامیابی کا حصول ناممکن نہیں تو بے حد مشکل ضرور ہے۔یا پھر ایسا کام کریں جس میں آپ بہتر ہیں۔

کامیابی کے اُصول

دنیا میں کوئی بھی چیز حادثاتی طور پر معرض وجود میں نہیں آتی۔اسی طرح کامیابی بھی حادثاتی طور پر حاصل نہیں ہوتی۔اس کے چند مخصوص اصول ہیں۔جدید نفسیات کے مطابق کامیابی ایک سائنس ہے۔یہ کبھی بھی اتفاقی طور پر حاصل نہیں ہوتی۔کامیابی ایک سسٹم ہے۔اس کے چند بنیادی اصول ہیں۔ہر کامیاب فرد شعوری یا غیر شعوری طور پر ان آفاقی قوانین پر عمل کر کے کامیابی حاصل کرتا ہے۔دلچسپ بات یہ ہے کہ عظیم کامیابیاں حاصل کرنے والے اگرچہ ان اصولوں کو استعمال کر رہے ہوتے ہیں مگر ان میں سے 91 فی صد اس بات سے آگاہ نہیں ہوتے کہ انھوں نے کن اصولوں پر عمل کر کے کامیابی حاصل کی۔یعنی کامیاب لوگوں کو بھی اپنی کامیابی کی وجوہات کا علم نہیں ہوتا۔وہ یہ تو بتا سکتے ہیں کہ انھوں نے کیا کیا لیکن وہ اس چیز کی وضاحت نہیں کر سکتے کہ انھوں نے کیوں اور کیسے کیا؟ کچھ عرصہ قبل میں ایک نہایت کامیاب صنعت کار سے ملا اور ان سے ان کی کامیابی کا راز پوچھا تو وہ کوئی خاطر خواہ جواب نہ دے سکے۔

تاہم اگر آپ کامیابی کے سفر پر روانہ ہونے سے پہلے کامیابی کے اصولوں کو جان لیں تو پھر آپ کی کامیابی کا سفر آسان اور مختصر ہو جائے گا۔

بعض اوقات بہت حیرت ہوتی ہے کہ دو افراد جو یکساں ذہانت، تعلیم اور ہنر (Skill) کے

مالک ہیں مگر ان میں سے ایک کامیاب ہے جب کہ دوسرا ناکام۔ بلکہ اکثر اوقات ادنیٰ تعلیم اور ذہنی صلاحیتوں کا مالک فرد، زیادہ باصلاحیت اور ذہین فرد سے زیادہ کامیاب ہوتا ہے۔ اسی طرح ایک شخص سخت محنت کے باوجود ناکام ہوجاتا ہے جب کہ دوسرا تھوڑی سی محنت سے کامیاب۔ دراصل کامیاب فرد کامیابی کے اصولوں پر عمل کرتا ہے اور کامیاب ہوجاتا ہے۔ جو فرد بھی کامیابی کے اصولوں پر عمل کرے گا وہ نہ صرف لازماً کامیاب ہوگا بلکہ وہ کامیابی کا سالوں میں طے ہونے والا سفر مہینوں میں طے کرلے گا۔

اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ کامیابی کے اصول کیا ہیں۔ اس سلسلے میں بہت سے لوگوں نے غور و فکر اور ریسرچ کی۔ ان میں سے بنیادی کام ایک امریکی نپولین ہل نے کیا۔ اس نے 25 سال تک کم از کم 20 ہزار کامیاب اور ناکام لوگوں کا مطالعہ کیا۔ پھر اس نے اپنی ریسرچ کو 1938ء میں ایک عظیم کتاب Think and Grow Rich میں پیش کیا۔ اس طرح دنیا کو پہلی بار علم ہوا کہ کوئی فرد کامیاب کیوں ہوتا ہے؟ اور ناکامی کی وجوہات کیا ہیں؟ کامیابی کے یہ اصول زندگی کے ہر میدان میں یکساں موثر ہیں۔

کیا کامیابی کا تعلّق اعلیٰ تعلیم، اعلیٰ ڈگری، اعلیٰ ذہانت، ہنر، مہارت، سخت محنت یا قسمت کے ساتھ ہے۔ بدقسمتی سے ایسا نہیں۔ معروف امریکی یونیورسٹی، ہارورڈ، میں اس موضوع پر برسوں ریسرچ ہوئی کہ لوگ کامیاب کیوں ہوتے ہیں۔ ہارورڈ کی تحقیق کے مطابق کامیابی اور ترقی میں اعلیٰ تعلیم، اعلیٰ ڈگری، ذہانت، مہارت اور ہنر کا کردار صرف 15 فی صد ہے جب کہ مثبت رویے (Attitude) کا کردار 85 فی صد ہے۔ جنرل ایجوکیشن آپ کی زندگی کو سنوار سکتی ہے۔ ایک اچھا انسان بنا سکتی ہے۔ آپ کی معلومات میں اضافہ کرسکتی ہے۔ آپ کو قابل احترام بنا سکتی ہے لیکن آپ کو امیر ترین افراد کی صف میں کھڑا نہیں کرسکتی۔

سٹینفورڈ یونیورسٹی کی ایک ریسرچ کے مطابق کامیاب زندگی میں اعلیٰ ذہانت (I.Q) کا کوئی خاص کردار نہیں۔ اعلیٰ ذہانت، اعلیٰ گریڈ، اچھے کالج میں داخلہ، اعلیٰ ڈگری، تجربہ گاہ میں کام کرنے کے لیے تو معاون ہوسکتی ہے مگر یہ کامیابی کی ضمانت ہرگز نہیں۔ نام نہاد ذہین فطین

عظیم آرٹسٹ، سائنس دان، فلاسفر اور بزنس مین عموماً عام صلاحیتوں کے مالک ہوتے ہیں مگر انھوں نے اپنی مخصوص صلاحیت (Talent) کو خوب ترقی (Develop) دی ہوتی ہے۔ زندگی میں کامیابی کے لیے اعلیٰ ذہانت کی بجائے سماجی ذہانت (Social intelligence) کا کردار بہت اہم ہے۔ سماجی ذہانت سے مراد لوگوں سے روابط اور تعلّقات بنانے کی صلاحیت ہے۔

اسی طرح اعلیٰ تعلیم یا ڈگری بھی شاندار مستقبل اور مالی خوشحالی کی ضمانت نہیں۔ دنیا کے سب سے بڑے موجد ایڈیسن نے، جس نے ایک ہزار سے زائد ایجادات کیں، صرف 3 ماہ سکول میں تعلیم حاصل کی۔ معروف امریکی مقرر، مصنّف اور بزنس مین برائن ٹریسی نے اندازہ لگایا ہے کہ امریکہ میں 50 فی صد کالج گریجویٹ ایسے لوگوں کے ملازم ہیں جنھوں نے میٹرک بھی پاس نہیں کیا۔ ایک امریکی سروے رپورٹ کے مطابق امریکہ کے 4 ہزار امیر ترین افراد ایسے ہیں جنھوں نے صرف میٹرک پاس کیا۔ ہمارا تعلیمی نظام علم اور معلومات تو فراہم کرتا ہے مگر اس علم کو استعمال کرنا نہیں سکھاتا۔ کامیاب زندگی کے اصولوں سے آگاہ نہیں کرتا۔ اس لیے ایک ماہر نے بہت خوبصورت بات کہی کہ ہم اپنے تعلیمی وسائل کا 100 فی صد ان چیزوں (ڈگری، معلومات اور مہارت وغیرہ) پر صرف کرتے ہیں جن کا روشن مستقبل اور مالی خوشحالی کے ساتھ تعلّق صرف 15 فیصد ہے۔ اپریل 2007 میں ایک سروے رپورٹ شائع ہوئی جس میں دنیا کے 9500 امیر ترین افراد کی فہرست تھی۔ ان میں سے ایک بھی Ph.D ڈاکٹر نہ تھا۔ جب تک علم کو استعمال نہ کیا جائے، بے کار ہے۔

کامیاب، خوش حال اور دولت مند لوگ صرف اپنی تعلیم کی وجہ سے کامیاب اور امیر نہیں ہوتے۔ دنیا کے 10 ارب پتی افراد (مثلاً ہنری فورڈ اور ہنڈا وغیرہ) میں سے کوئی بھی گریجویٹ نہ تھا۔ ہنری فورڈ (فورڈ موٹر کمپنی کا مالک) اور ہنڈا (ہنڈا کار کمپنی کا مالک) نے تو کسی یونیورسٹی کی شکل بھی نہ دیکھی تھی۔ اکثر کروڑ پتی اور کامیاب لوگ اوسط درجے کی تعلیم اور ذہانت کے مالک ہوتے ہیں۔ میاں شریف میٹرک پاس تھے۔ وفات کے وقت وہ کم از کم 30 ملوں اور بڑے اداروں کے مالک تھے، ان کا ایک بیٹا (شہباز شریف) پاکستان کے

سب سے بڑے صوبے پنجاب کا وزیر اعلیٰ بنا، دوسرا (نواز شریف) دوبار پاکستان کا وزیر اعظم منتخب ہوا اس طرح چوہدری شجاعت حسین کے والد چوہدری ظہور الٰہی معمولی تعلیم یافتہ اور پولیس سپاہی تھے، وفاقی وزیر بنے۔ شہادت کے وقت وہ کئی ملوں کے مالک تھے۔ عبدالستار ایدھی بھی کچھ زیادہ تعلیم یافتہ نہیں۔ اس وقت وہ پاکستان کے سب سے بڑے غیر سرکاری رفاہی ادارے کے سربراہ ہیں جس کے اپنے جہاز ہیں اور جس کی شاخیں پورے ملک میں پھیلی ہوئی ہیں۔ مولانا ابوالاعلیٰ مودودی رحمتہ اللہ علیہ نے کبھی یونیورسٹی کی شکل نہ دیکھی، کسی دینی مدرسے سے تعلیم حاصل نہ کی مگر ان کو بیسویں صدی کے ان چند مفکّرین میں شمار کیا جاتا ہے جنھوں نے دنیا کو متاثر کیا۔ ان کی کتب ہر اسلامی ملک میں پڑھی جاتی ہیں۔ ان کی بعض کتب نصاب میں شامل ہیں۔ دنیا کا امیر ترین آدمی بل گیٹس گریجویٹ بھی نہیں۔ اس نے بی۔ اے کی تعلیم کو ادھورا چھوڑ دیا تھا۔

بعض افراد کا خیال ہے کہ اعلیٰ تعلیم دولت کے حصول میں رکاوٹ ہے کیونکہ ایک لمبا عرصہ تعلیم حاصل کرنا خوشحالی میں تاخیر کا سبب بنتا ہے۔ جب تک ایک عام آدمی Ph.d کرتا ہے، شیخ برادری کا نوجوان میٹرک کرنے کے بعد لکھ پتی بن چکا ہوتا ہے۔

پوری دنیا میں اس چیز پر زور دیا جاتا ہے کہ بچہ زیادہ نمبر حاصل کرے۔ جب کہ زیادہ نمبر کبھی بھی کامیابی کی ضمانت نہیں ہوتے۔ بدقسمتی سے کہیں بھی بچوں کو کامیابی کے اصولوں سے آگاہ نہیں کیا جاتا۔ ہم ایک سکول کا منصوبہ بنا رہے ہیں جس میں بچوں کو بہترین طالب علم، محبّ وطن پاکستانی، اچھا مسلمان اور ایک کامیاب انسان بنایا جائے گا، انشاءاللہ۔ پاکستانی یونیورسٹیاں اعلیٰ گریڈ حاصل کرنے والے پروفیسروں سے بھری پڑی ہیں۔ ان میں سے اکثر افراد ایسے ہیں جنھوں نے ہمیشہ اپنی کلاس میں ٹاپ کیا۔ بلکہ پورا عالم اسلام ذہین فطین اور اعلیٰ گریڈ حاصل کرنے والے افراد سے بھرا پڑا ہے مگر یہ لاکھوں مل کر بھی وہ کام نہ کر سکے جو اوسط درجے کی ذہانت اور گریڈ والے ڈاکٹر عبدالقدیر خان نے کر دکھایا۔ ڈاکٹر صاحب کبھی ہمیشہ اوّل آنے والے طلبہ میں سے نہ تھے۔ آپ میٹرک میں فیل ہوئے۔ مگر ان کے دل میں ایک آگ لگی ہوئی تھی کہ وہ ایٹم بم بنا کر پاکستان کو محفوظ کریں۔ اس طرح اس اکیلے عظیم

انسان نے وہ کام کر دکھایا جو سارے عالم اسلام کے افلاطون نہ کر سکے۔

اگرچہ ذہانت اور اعلیٰ تعلیم خوشحالی اور کامیابی کی ضمانت نہیں مگر ان کی مدد سے کامیابی کا سالوں کا سفر مہینوں میں طے کیا جا سکتا ہے۔ چنانچہ ذہانت اور اعلیٰ تعلیم یقیناً ترقی میں بہت معاون ہیں۔ اس طرح بعض شعبے ایسے ہیں جہاں اعلیٰ نمبروں کے بغیر داخلہ ممکن نہیں مثلاً ڈاکٹری، انجینئرنگ، ریسرچ اور اعلیٰ تعلیم وغیرہ۔ ویسے بھی کوئی قوم سائنس دانوں اور ماہرین (Experts) کے بغیر ترقی نہیں کر سکتی مگر صرف اعلیٰ تعلیم سے خوش حالی اور کامیابی حاصل نہیں ہوتی۔ پاکستان کی یونیورسٹیاں اعلیٰ تعلیم یافتہ اور ذہین افراد سے بھری پڑی ہیں مگر آج تک کسی ایک پی ایچ ڈی نے کوئی قابل ذکر چیز ایجاد نہیں کی (ضرورت اس امر کی ہے کہ ان افراد کو کامیابی کے اصولوں سے آگاہ کیا جائے تا کہ نہ صرف وہ خود کامیاب ہوں، اپنے طلباء کو کامیابی کے اصول بتائیں بلکہ ملک کی بھی خدمت کر سکیں)۔ دوسری طرف شاید ہی کسی کے پاس اپنی نئی ہنڈا یا کرولا گاڑی ہو۔ ان میں بہت ہی کم خوشحالی کے معیار پر پورے اترتے ہیں۔ میں ایسے افراد کو جانتا ہوں جنھوں نے یونیورسٹی میں اوّل پوزیشن حاصل کی مگر وہ ناکامی اور غربت کی چکی میں پس رہے ہیں۔ صرف اعلیٰ تعلیم اور ذہانت سے بہت ہی کم لوگ کامیاب اور خوشحال ہوتے ہیں۔

اکثر لوگوں کا خیال ہے کہ کامیابی صرف سخت محنت سے حاصل ہوتی ہے۔ حالانکہ محنتی اور ناکام لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے جو گدھوں کی طرح دن رات کام کرتے ہیں، دو، دو ملازمتیں کرتے ہیں۔ مزدور سارا دن سخت محنت و مشقّت کرتے ہیں مگر وہ خوشحالی سے کوسوں دور ہوتے ہیں بلکہ اکثریت کے لیے تو بل ادا کرنے بھی جان جوکھوں کا کام ہے۔ کیونکہ صرف سخت محنت سے گدھا کبھی گھوڑا نہیں بن سکتا۔ خوشحالی اور کامیابی کے لیے صرف سخت محنت کافی نہیں۔ ڈاکٹر تھامس سٹینلے (T.stanley) نے 25 سال 733 کروڑ پتی افراد کا مطالعہ کیا کہ ان کی کامیابی کا راز کیا ہے۔ اس نے کامیابی اور خوشحالی کے 30 عوامل معلوم کیے ان میں قسمت کا 27 واں نمبر تھا۔ قسمت بھی انھی لوگوں کا ساتھ دیتی ہے جو خطرہ مول لیتے ہیں، مثبت سوچ کے مالک ہوتے ہیں، اپنے شعبے میں ماہر ہوتے ہیں، عام لوگوں سے

زیادہ محنت کرتے ہیں اور ثابت قدم رہتے ہیں۔اسی لیے کہا جاتا ہے کہ آپ جتنی زیادہ محنت کرتے ہیں اتنے ہی زیادہ خوش قسمت بن جاتے ہیں۔

کامیابی حاصل کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے کامیابی کے بنیادی اصولوں کو جاننا مفید رہے گا جس کی وجہ سے آپ بہت سی پریشانیوں اور غلطیوں سے بچ جائیں گے اور کامیابی کا سفر مختصر اور آسان ہو جائے گا۔کامیابی کے اہم اصول درج ذیل ہیں۔

- کامیابی حاصل کرنے سے پہلے کامیابی کے بارے میں سوچیے۔
- ذمہ داری قبول کیجیے۔اپنی تقدیر کے آپ خود مالک ہیں۔کوئی دوسرا آپ کی زندگی نہ بدلے گا۔
- گول کا تعین۔طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا یا بننا چاہتے ہیں؟
- کامیابی کی خواہش۔کامیابی کی شدید خواہش کے بغیر کوئی قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں ہوتی۔
- مثبت رویہ کامیابی کی بنیاد ہے۔
- یقین کامل۔اپنی صلاحیتوں اور کامیابی پر مکمّل یقین۔
- پسندیدہ پیشہ۔کوئی بھی فرد اپنے کام کو پسند کیے بغیر کامیاب نہیں ہو سکتا۔
- آئیڈیا۔کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے۔
- خطرہ مول لینا۔کوئی بھی مالی کامیابی رسک کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- اپنی زندگی کو بدلنے کا فیصلہ کرنا۔
- کامیابی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے لیے منصوبہ بندی کرنی پڑتی ہے۔
- عمل۔منصوبہ کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو جب تک اس پر عمل نہ ہوگا کامیابی حاصل نہ ہوگی۔
- محنت۔کامیاب لوگ عموماً ناکام لوگوں سے زیادہ محنت کرتے ہیں۔
- مشکلات و مسائل۔کوئی بھی کامیابی آسانی سے حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے راستے میں بہت سی رکاوٹیں اور مسائل ہوتے ہیں جن کو حل کیے بغیر کامیابی حاصل نہیں

ہوتی۔
- ناکامی۔کوئی بھی عظیم کامیابی، ناکامی کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- استقامت۔استقامت کامیابی کی کنجی ہے۔کامیاب لوگ کوشش ترک نہیں کرتے۔
- لاشعور کا بھرپور استعمال۔انسان کی کامیابی اور ناکامی کا گہرا تعلق اس کے لاشعور کے ساتھ ہے۔جب کوئی گول لاشعور میں چلا جائے تو وہ اس کو عملی صورت دینے کے راستے تلاش کر لیتا ہے۔

ان سب کی تفصیل آئندہ صفحات میں پیش کی جائے گی۔

کامیاب لوگوں میں چند ایسی خوبیاں ہوتی ہیں جو ان کی کامیابی میں بنیادی کردار ادا کرتی ہیں، ان میں چند اہم خوبیاں درج ذیل ہیں:

- خود اعتمادی۔ان لوگوں کو اپنی صلاحیتوں اور کامیابی پر پورا اعتماد ہوتا ہے۔
- مثبت سوچ۔ ہر چیز کے دو رخ ہوتے ہیں۔مثبت اور منفی، کامیاب لوگ ہمیشہ مثبت سوچتے ہیں۔
- خود شناسی (Selfconcept)۔ ہماری کارکردگی ہماری خود شناسی کے گرد گھومتی ہے اعلیٰ خود شناسی ہوگی تو کارکردگی بھی اعلیٰ ہوگی۔
- ضبط نفس۔کامیاب لوگوں کو اپنے آپ پر پورا کنٹرول ہوتا ہے وہ نہ چاہنے کے باوجود وہ کام کرتے ہیں جو ان کی کامیابی کے لیے ضروری ہوتے ہیں۔
- اچھی عادات۔کامیابی دراصل ہماری عادات کا سبب ہوتی ہے۔کامیاب لوگ اچھی عادات اپناتے ہیں جن کی وجہ سے وہ نسبتاً آسانی سے کامیاب ہو جاتے ہیں۔
- کامیاب لوگ ہمیشہ معاوضے سے زیادہ کام کرتے ہیں۔وہ اپنی اور اپنے کام کی قدر و قیمت (Value) میں اضافہ کرتے ہیں۔
- کوئی بھی فرد اس وقت تک کامیاب نہیں ہو سکتا جب تک وہ اپنے فیلڈ میں ماہر نہ ہو۔ کامیاب لوگ اپنی فیلڈ میں بہترین ہوتے ہیں۔

- کامیاب لوگ اپنے وقت کا بہترین استعمال کرتے ہیں۔ یہ لوگ وقت ضائع نہیں کرتے، اپنے کام کو ملتوی نہیں کرتے۔
- کوئی بھی فرد اکیلے عظیم کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔ بڑی کامیابی کے لیے ہمیں دوسروں کے تعاون کی ضرورت ہوتی ہے۔ کامیاب لوگ دوسرے لوگوں کے ساتھ خوشگوار تعلّقات استوار کرتے ہیں۔
- قوت فیصلہ۔ کامیاب لوگ فیصلہ جلد کرتے ہیں مگر بدلتے دیر میں ہیں۔
- کامیاب لوگ مسائل کو حل کرنے کی بہتر صلاحیت رکھتے ہیں۔
- ماں بھی مانگے بغیر بچے کو دودھ نہیں دیتی۔ کامیاب لوگ عام لوگوں کے برعکس سوال کرنے میں ہچکچاہٹ محسوس نہیں کرتے۔

ان کی تفصیل ہماری دوسری کتاب ''کامیابی .... کن لوگوں کو ملتی ہے'' میں موجود ہے۔

ان کے علاوہ کچھ اور اصول بھی ہیں جو کامیاب زندگی کے لیے بے حد مفید ہیں ان میں سے چند اہم درج ذیل ہیں:

- اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو کوئی ایسا فرد تلاش کریں جو پہلے ہی وہاں پہنچ چکا ہے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ پھر جو کچھ اس نے کیا وہی آپ بھی کریں۔ اگر وہ کامیاب ہوا تو آپ بھی انشاءاللہ ضرور کامیاب ہو جائیں گے۔
- کامیاب لوگ دوسروں کی نسبت زیادہ چیزیں کرتے ہیں۔ آپ جتنی زیادہ چیزیں آزماتے (Try) ہیں کامیابی کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہو جاتے ہیں۔ آخر کار کوئی نہ کوئی چیز کامیاب ہو جاتی ہے۔ میرے ایک دوست نے جو کہ ایم۔ ایس۔ سی نفسیات ہیں اور ایک ریٹائرڈ سرکاری افسر ہیں تقریباً دس سے زیادہ مختلف کام کیے۔ انھوں نے پراپرٹی کا کام کیا، ناکام ہونے پر چاولوں کا بزنس کیا۔ پھر سٹاک ایکسچینج میں قسمت آزمائی، ایکسپورٹ کا کام کیا یہاں کامیابی حاصل نہ ہوئی۔ پھر نفسیاتی کلینک شروع کیا، ایک جگہ ناکام ہوئے تو دوسری جگہ نشہ کرنے والوں کی مدد کرنے لگے۔ وہاں بھی کامیاب نہ ہوئے تو میرج بیورو شروع کیا۔ یہ بھی نہ چل سکا تو ایک بار پھر پراپرٹی کا

کام کیا، تو آخر کار کامیاب ہو گئے۔ اب وہ ایک خوشحال فرد ہیں۔

- کامیاب لوگ عام لوگوں سے مختلف چیزیں نہیں کرتے بلکہ وہ چیزوں کو مختلف انداز سے کرتے ہیں۔ یعنی یہ لوگ بہترین یا غیر معمولی چیزیں نہیں کرتے بلکہ عام چیزوں کو غیر معمولی، منفرد اور بہترین انداز سے کرتے ہیں۔
- کامیاب لوگ ہر وہ چیز کرتے ہیں جو کامیابی کے لیے ضروری ہو جب کہ ناکام لوگ اپنی آرام گاہوں (Comfort zone) سے باہر آنے کے لیے تیار نہیں ہوتے۔
- آپ زندگی میں ہر چیز حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ دوسروں کو ان کی پسند کی چیزیں حاصل کرنے میں مدد کریں۔ دوسرے الفاظ میں آپ کو زندگی میں کامیابی اس حساب سے ملے گی جس حساب سے آپ لوگوں کی خدمت کریں گے۔ کوئی فرد جتنا دوسروں کے لیے مفید اور مددگار ثابت ہوگا وہ اتنا ہی زیادہ کامیاب ہوگا۔
- کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ ایک وقت میں ایک ہی کام کیا جائے۔ اپنی ساری توجہ کسی اہم ترین کام پر مرکوز کریں پھر ثابت قدم رہیں حتیٰ کہ وہ 100 فی صد مکمّل ہو جائے۔ ویسے بھی آپ تمام چیزیں نہیں کر سکتے۔
- کامیابی کا پختہ ارادہ (Total commitment) کامیابی کی کلید Key ہے۔
- اگر آپ کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو کامیابی کے بارے میں پڑھیں، اگر امیر ہونا چاہتے ہیں تو دولت اور امارت کے بارے میں پڑھیں۔ کامیاب لوگوں کی کہانیاں پڑھیں۔ کامیاب لوگوں کی کامیابیوں اور ناکامیوں سے سیکھیں۔
- ہمیشہ جیتنے کے لیے کھیلیں نہ کہ ہار نہ جانے کے لیے۔
- نوٹ کریں کہ وہ کون سا ایک ہنر (Skill) ہے جس کو اگر آپ بہترین انداز سے کریں تو وہ آپ کی زندگی کو سب سے زیادہ متاثر کرے گا۔ اس ہنر کی بھرپور نشوونما کریں اور اس کی بنیاد پر کامیابی حاصل کریں۔
- اگر آپ واقعی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو وہ نہ کریں جو ناکام لوگ کرتے ہیں۔
- محنت اس طرح کریں کہ کامیابی کا سارا انحصار آپ پر ہے۔ اللہ تعالیٰ سے دعا اس طرح کریں کہ سب کچھ رب کریم نے کرنا ہے۔ رب کریم وہی کرے گا جو آپ نہیں

کر سکتے۔

- کامیاب لوگ اللہ تعالیٰ کی راہ میں بہت خرچ کرتے ہیں۔ مغرب میں تقریباً ہر امیر فرد اپنی آمدن کا 10 فی صد لازماً رفاہ عامہ کے لیے خرچ کرتا ہے۔ آپ جتنا دیں گے اللہ تعالیٰ آپ کو کم از کم دوگنا ضرور دے گا۔ بعض صورتوں میں 10 گنا تک دیتا ہے۔ اسے لینے اور دینے کا اصول کہا جاتا ہے۔ اس اصول پر عمل کرنا بہت آسان ہے۔ اگر آپ خوشی چاہتے ہیں تو خوشی دیجیے۔ محبّت کی ضرورت ہے تو محبّت دیں۔ اگر مادی خوشحالی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو دوسروں کی مالی مدد کریں۔ جو بوئیں گے وہی کاٹیں گے۔

ذِمہ داری قبول کیجیے

آپ کی زندگی جس ڈگر پر چل رہی ہے یا جیسی بھی ہے وہ آپ کی پیدا کردہ ہے۔ آپ کی موجودہ زندگی آپ کے ماضی کے خیالات (Thoughts) اور عمل کا نتیجہ ہے۔ آپ کے خیالات اور احساسات آپ کے کنٹرول میں ہیں۔ آپ جو کچھ سوچتے اور کرتے ہیں اس کے انچارج اور ذمہ دار آپ خود ہیں۔ کامیاب اور ناکام لوگوں میں بنیادی فرق یہ ہوتا ہے کہ کامیاب فرد اپنے ہر عمل اور نتیجے (Result) کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔ وہ اپنی کامیابی اور ناکامی کی 100 فی صد ذمہ داری قبول کرتا ہے۔

ذمہ داری قبول کرنا کامیابی کی خشت اوّل ہے۔ سوچیں، اگر آپ موجودہ خراب حالات پیدا کر سکتے ہیں تو نئے اور اچھے حالات بھی پیدا کر سکتے ہیں۔ ناکام لوگ ذمہ داری قبول نہیں کرتے۔ وہ اپنی ناکامی کا الزام دوسروں کے سر تھوپتے ہیں۔ دوسروں کو الزام دینے والا اور بہانے بنانے والا کبھی کامیاب نہیں ہو سکتا۔ آپ کو اپنی زندگی میں تین چیزوں پر مکمّل کنٹرول ہے۔ خیالات، تصورات اور عمل و کردار (Action)۔ آپ ان تینوں کو استعمال کر کے اپنی زندگی کو سنوار رہے ہیں یا بگاڑ رہے ہیں۔

ایک ریسرچ کے مطابق ناکام لوگوں میں 99 فی صد وہ لوگ ہوتے ہیں جو ذمہ داری قبول نہیں کرتے بلکہ اپنی ناکامی کا ذمہ دار دوسرے لوگوں کو قرار دیتے ہیں۔ دوسری ریسرچ سے

معلوم ہوتا ہے کہ 94 فی صد ناکامیاں ان لوگوں کی وجہ سے ہوتی ہیں جو بہانے بناتے ہیں۔ لہٰذا اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو کسی کو الزام نہ دیں۔ یہ صرف آپ کے قیمتی وقت کا ضیاع ہے۔ آپ دوسروں کو جتنا بھی چاہیں الزام دیں اس سے آپ کی زندگی نہیں بدلے گی۔

اگر آپ کو اپنے موجودہ حالات پسند نہیں تو الزام تراشی کی بجائے ان کو بدلنے کی کوشش کریں۔ حالات کو بدلنے کے لیے اپنے آپ کو بدلیں۔ اگر آپ حالات کو بہتر بنانا چاہتے ہیں تو اپنے آپ کو بہتر بنائیں۔ اس وقت تک آپ کے حالات نہیں بدلیں گے جب تک آپ اپنے آپ کو نہیں بدلیں گے، ذمہ داری قبول نہیں کریں گے۔

ایک لمحے کے لیے سوچیں کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں۔ کس حال میں ہیں۔ کامیاب ہیں یا ناکام۔ خوشحال ہیں یا مفلوک الحال۔ خوش ہیں یا ناخوش۔ امیر ہیں یا غریب۔ آپ جس حال میں بھی ہیں اس کا ذمے دار کون ہے؟ اپنے دل پر ہاتھ رکھیں اور اپنے آپ سے سوال کریں کہ آیا اس کا ذمہ دار پرویز مشرف (صدر پاکستان) ہے یا پرویز الٰہی (وزیراعلیٰ پنجاب)۔ خراب حالات زمانہ یا امریکہ یا پھر آپ کے مخالف یا کوئی بندش ہے یا پھر آپ ہیں ہی بدقسمت۔ نہیں، بلکہ اس کے ذمہ دار صرف اور صرف آپ خود ہیں۔

کامیاب لوگ اپنے حالات کی 100 فی صد ذمہ داری قبول کرتے ہیں۔ انھیں یقین ہوتا ہے کہ وہ جو کچھ ہیں، جس حال میں ہیں، اس کے ذمہ دار وہ خود ہی ہیں۔ انھیں علم ہوتا ہے کہ وہ خود ہی اپنی تقدیر اور قسمت کے مالک ہیں۔ کوئی ان کے حالات نہیں بدلے گا۔ انھیں خود اپنے حالات بدلنے ہوں گے۔ دوسری طرف ناکام لوگ اپنی ناکامیوں اور غربت کا ذمے دار دوسرے لوگوں کو ٹھہراتے ہیں۔ ناکام لوگ ذمے داری قبول کرنے کی بجائے بہانے بناتے ہیں مثلاً:

1۔ ''وہ ذہین نہیں، جس کی وجہ سے وہ کامیاب نہیں ہوسکتے۔'' حالانکہ ذہانت کا کامیابی کے ساتھ کوئی خاص تعلّق نہیں۔ دنیا کے کامیاب لوگوں کی عظیم اکثریت اوسط درجے

کی ذہانت کی مالک ہے۔

2۔ ''ان کے پاس اعلیٰ تعلیمی ڈگری نہیں۔'' پاکستان کے میاں شریف، چودھری ظہور الٰہی اور گارڈ فلٹر کے میاں محمد شفیع میں سے کسی نے بھی یونیورسٹی کی شکل نہیں دیکھی۔ جب کہ یہ سب ارب پتی تھے۔

3۔ ایک بہانہ یہ بنایا جاتا ہے کہ ''میں غریب گھر میں پیدا ہوا ہوں'' حالانکہ دنیا کے 80 تا 90 فی صد امیر لوگ غریب گھرانوں میں پیدا ہوئے۔ Sabro ائرکنڈیشنز کے مالکوں کے پاس اتنے پیسے نہ تھے کہ وہ دوسرا سائیکل خرید سکتے۔ دو بھائی ایک ہی سائیکل پر سفر کرتے۔ ایک چلاتا دوسرا پیچھے بیٹھتا۔

4۔ ''اب میں بوڑھا ہو چکا ہوں، میرے قویٰ جواب دے چکے ہیں جس کی وجہ سے میں کچھ نہیں کرسکتا۔'' مشہور ریسٹورنٹ KFC کے مالک کرنل سینڈرز (Sanders) نے 60 سال کی عمر میں یہ بزنس شروع کیا جواب پوری دنیا میں پھیل چکا ہے۔ میرے دوست لیفٹیننٹ کرنل محمد رفیق 62 سال کی عمر میں لکھ پتی بنے۔ گوئٹے نے مشہور ڈرامہ ''Faust'' 80 سال کی عمر میں مکمّل کیا۔ مائیکل اینجلو نے اپنا عظیم ترین مجسّمہ 87 سال کی عمر میں مکمّل کیا۔

5۔ ایک بہانہ یہ بھی بنایا جاتا ہے کہ ''ابھی میری عمر کم ہے'' حالانکہ بہت سے لوگ نوجوانی میں کامیاب اور امیر ہوئے۔ میرا ایک نوجوان کلائنٹ صرف 22 سال کی عمر میں لکھ پتی بنا۔

6۔ ''پاکستان کے حالات خراب ہیں۔ ان حالات میں کامیاب اور خوشحال ہونا ناممکن ہے۔'' حالات تو سب کے لیے خراب ہیں۔ انھی حالات میں بہت سے لوگ کامیاب اور خوشحال ہو رہے ہیں۔

7۔ یہ بہانہ بہت عام ہے کہ ''میری قسمت ٹھیک نہیں، میں بدقسمت ہوں'' حالانکہ تحقیق سے یہ بات سامنے آچکی ہے کہ قسمت کا کامیابی کے ساتھ کوئی خاص تعلّق نہیں۔ ہر انسان اپنی قسمت خود بناتا ہے۔ قسمت بھی ان لوگوں کا ساتھ دیتی ہے جو اپنے کام میں ماہر ہوتے ہیں۔

8۔ ''آج کا دور سفارش کا دور ہے میرے پاس تگڑی سفارش نہیں۔'' بڑی کامیابی اور خوشحالی کے لیے سفارش کا کردار نہ ہونے کے برابر ہے۔اس سے نوکری تو مل سکتی ہے مگر کامیابی اور خوشحالی نہیں۔

9۔ ایک بہانہ یہ بنایا جاتا ہے کہ''پاکستان میں ترقی کے مواقع نہیں۔ یہاں ترقی نہیں کی جا سکتی۔''اگرچہ اس بات میں کچھ صداقت ہے مگر ہر روز اسی پاکستان میں لوگ خوش حال اور کامیاب ہو رہے ہیں۔

10۔ ''میرے پاس وسائل نہیں جن کی مدد سے میں کچھ کرسکوں'' تقریباً تمام کامیاب لوگوں کو یہ مسئلہ درپیش تھا۔تاہم ان تمام نے اپنے وسائل خود ہی پیدا کیے۔لاہور میں ڈاکٹر امجد ثاقب کی تنظیم قرض حسنہ مہیا کرتی ہے۔ان کا فون نمبر 0300-8420495 ہے۔

11۔ ایک عام طرز فکر یہ ہے کہ''جائز ذریعے سے فرد دولت مند نہیں ہوسکتا۔'' میں ایسے بہت سے لوگوں کو جانتا ہوں جو کروڑ پتی ہیں اور انھوں نے یہ خوش حالی جائز ذرائع سے حاصل کی۔

اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو اپنی ناکامی کے لیے کسی دوسرے کو الزام نہ دیں،کوئی بہانہ نہ بنائیں، بلکہ کامیاب لوگوں کی طرح 100 فی صد ذمہ داری قبول کریں کہ آپ جو کچھ تھے یا ہیں یا ہوں گے،اس کے ذمہ دار صرف آپ ہی ہیں۔ جب آپ ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تو آپ اپنے حوالے سے مثبت اور اچھا محسوس کرتے ہیں۔آپ کی ذہنی کیفیت بدل جاتی ہے اور پھر آپ ان خراب حالات سے نکلنے کے بارے میں سوچتے ہیں۔خدا نے آپ کو بے پناہ صلاحیتیں دی ہیں۔کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنی ان صلاحیتوں کو بھرپور انداز سے استعمال کریں۔ظاہر ہے کہ کوئی دوسرا آپ کی صلاحیتوں کو استعمال نہیں کر سکتا۔ان صلاحیتوں کو صرف ایک ہی فرد استعمال کرسکتا ہے اور وہ آپ خود ہیں۔

انسان صرف زندگی بسر نہیں کرتا، بلکہ وہ یہ بھی طے کرتا ہے کہ اس کی زندگی کیسی ہوگی،خوشحال اور کامیاب یا بدحال اور ناکام۔زندگی ویسی بنے گی جیسی آپ بنائیں گے۔آپ کے پاس

انتخاب کا موقع ہے۔زندگی چانس نہیں بلکہ انتخاب (Choice) ہے۔اب آپ نے خود انتخاب کرنا ہے کہ آپ کی زندگی کیسی ہوگی،خوشگوار یا ناخوشگوار،کامیاب یا ناکام۔انسان جو چاہے کرسکتا ہے۔آپ زیادہ تر جیسا سوچتے ہیں ویسے ہی بن جاتے ہیں۔یہ فیصلہ آپ نے کرنا ہے کہ آپ کیا سوچیں۔یہ سوچ آپ کے کنٹرول میں ہے۔اس لیے آپ ہی اپنی تقدیر کے مالک ہیں۔آپ نے اپنی دنیا خود بدلنی ہے کوئی دوسرا آپ کے حالات نہیں بدلے گا۔یہ درست ہے کہ آپ اپنے ماضی کو نہیں بدل سکتے،کوئی بھی نہیں بدل سکتا۔مگر آپ اپنے مستقبل کو ضرور بدل سکتے ہیں۔اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی زندگی بدلے تو پہلے اپنے آپ کو بدلیں، ذمے داری قبول کریں۔اگر آپ چاہتے ہیں کہ چیزیں بہتر ہوں تو پہلے اپنے آپ کو بہتر کریں۔اپنے آپ کو بدلنے کے لیے کچھ کریں۔ پہلے سے مختلف کریں، دنیا میں اس سے بڑا پاگل پن کوئی نہیں کہ انسان وہی کچھ کرے جو کرتا آ رہا ہے مگر توقع مختلف نتائج کی کرے۔اگر آپ وہی کچھ کریں گے جو اب تک کرتے آئے ہیں،تو آپ کو وہی کچھ ملے گا جو اب تک ملتا آیا ہے۔

کامیابی کا پہلا اصول یہ ہے کہ اپنے حالات کی ذمے داری قبول کیجیے۔ پھر اسے بدلنے کے لیے بھرپور کوشش کیجیے۔کامیابی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے حصول کے لیے کچھ کیا جاتا ہے۔کامیابی کے خود بخود پہنچنے کا انتظار نہ کریں بلکہ اسے ڈھونڈیں اور تلاش کریں۔جو کوشش کرتا ہے وہ ضرور حاصل کر لیتا ہے۔ارشاد ربانی ہے کہ ہر شخص کو وہی ملتا ہے جس کی وہ کوشش کرتا ہے۔گذشتہ صدی کی اہم ترین دریافت یہ ہے کہ ہمارے حالات بدل سکتے ہیں۔مگر یہ حالات ہم نے خود بدلنے ہیں کوئی دوسرا نہیں بدلے گا:

خود بخود ٹوٹ کے گرتی نہیں زنجیر کبھی
بدلی جاتی ہے بدلتی نہیں تقدیر کبھی

جب آپ ذمے داری قبول کر لیتے ہیں تو آپ کی نفسیاتی کیفیت بدل جاتی ہے۔آپ کی سوچیں اور کردار بدل جاتا ہے۔پھر آپ اپنے ناپسندیدہ حالات کو بدلنے کا سوچتے ہیں اور سوچوں کو حقیقت کا روپ دینے کے لیے عملی اقدامات اٹھاتے ہیں اور آخر کار کامیاب ہو

جاتے ہیں۔

آپ کسی فرد کو اس لیے ملازم نہیں رکھ سکتے کہ وہ آپ کی جگہ ورزش کرے، ڈنڈ نکالے۔ میں آپ کو شاہراہ کامیابی کا نقشہ دوں گا مگر اس پر گاڑی تو آپ کو خود چلانا پڑے گی۔ میں آپ کو کامیابی کے اصول بتاؤں گا مگر ان پر عمل تو آپ ہی کو کرنا ہوگا، کوئی دوسرا نہیں۔

اپنے لاشعور کو پیغام دینے کے لیے یہ مشق کریں۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں۔ لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے دس لمبے سانس لیں۔ اور اس فقرے کو کم از کم 10 بار دہرائیں۔ 50 بار دہرائیں تو زیادہ مفید۔ دہراتے رہیں حتیٰ کہ یہ فقرہ آپ کی شخصیت کا حصہ بن جائے۔ یہ مشق صبح اُٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کریں۔

''میں اپنی زندگی، سرگرمیوں اور نتائج کی مکمّل ذمے داری قبول کرتا ہوں۔ میری خوش حالی اور فلاح و بہبود بہترین ہاتھوں میں ہے اور وہ میرے ہاتھوں میں ہے۔''

کامیابی کے بارے میں سوچیے

آپ جو سوچتے ہیں وہی بن جاتے ہیں۔ لہٰذا وہی سوچیں جو بننا چاہتے ہیں۔ کامیابی اور ناکامی ہمارا انتخاب ہے۔ کامیابی ایک ذہنی کیفیت ہے اور یہ ذہنی کیفیت ''کامیابی کی سوچ'' ہے اور یہ آپ کے اختیار میں ہے کہ آپ کامیابی کے بارے میں سوچیں یا نہ سوچیں۔ آپ وہی حاصل کرتے ہیں جو سوچتے ہیں۔ آپ کی شخصیت آپ کی سوچوں سے تشکیل پاتی ہے آپ جس طرح کے خیالات سوچتے ہیں ان سے آپ اپنی زندگی کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔ آپ اپنی زندگی اور تقدیر کو اپنی سوچوں سے کنٹرول کرتے ہیں۔ آپ عروج پر جا سکتے ہیں۔ خوشی، سکون اور لامحدود طاقت حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ سب کچھ بن سکتے ہیں مگر اس سب کا انحصار آپ کی سوچوں پر ہے۔ آج آپ وہاں کھڑے ہیں جہاں آپ کی سوچیں آپ کو لے کر آئی ہیں، آیندہ بھی وہاں جائیں گے، جہاں یہ لے کر جائیں گی۔ جب آپ کسی چیز کے بارے میں مسلسل سوچتے ہیں تو وہ چیز حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے۔ ہم وہی چیز حاصل کرتے ہیں جس کے بارے میں اکثر سوچتے ہیں نہ کہ جس کی خواہش کرتے ہیں۔

سوچوں کے حوالے سے ایک بنیادی اصول یہ ہے کہ کبھی ایسا نہیں ہوسکتا کہ آپ سوچیں ایک چیز مگر آپ کو حاصل دوسری چیز ہو جائے۔ آپ کا شعور جو کچھ سوچتا ہے، آپ کا لاشعور وہی چیز پیدا کر دیتا ہے۔ آپ کبھی وہ چیز حاصل نہیں کر سکتے جس کے بارے میں آپ نے سوچا ہی نہیں۔ دنیا میں وہی لوگ کامیاب اور خوشحال ہوتے ہیں جو کامیابی اور خوشحالی کے بارے

میں سوچتے ہیں۔

دُنیا خصوصاً پاکستان میں عوام کی ایک بہت بڑی تعداد نے کامیابی اور خوشحالی کا کبھی سنجیدگی سے سوچا ہی نہیں۔ اگر آپ نے کبھی کامیابی کے بارے میں سوچا ہی نہیں تو کامیابی کیسے حاصل ہوسکتی ہے۔ کامیابی کا بنیادی اصول یہ ہے کہ یہ اچانک اور خود بخود حاصل نہیں ہوجاتی بلکہ اسے حاصل کیا جاتا ہے۔ کوئی بھی چیز حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے اس کے حصول کے لیے سوچا جاتا ہے۔ اگر آپ غریب ہیں تو یقیناً آپ نے کبھی سنجیدگی سے غربت سے نکلنے کے بارے میں سوچا ہی نہیں۔ اگر آپ ناکام ہیں تو آپ نے کبھی کامیابی کے بارے میں سوچا ہی نہیں۔ لہٰذا کامیابی کے بارے میں سوچیں۔ سوچیں کہ آپ نے اپنی تقدیر کو بدلنا ہے۔ ان حالات سے نکلنا ہے جو آپ کو ناپسند ہیں۔ آپ نے اپنی ناکامی کو کامیابی اور غربت کو خوشحالی میں بدلنا ہے۔ اندرونی ذہنی تبدیلی کے بغیر بیرونی تبدیلی نہیں آسکتی۔ لہٰذا اگر آپ دولت مند ہونا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے دولت مند ہونے کے بارے میں سوچیں، اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو کامیابی کے بارے میں سوچیں۔

حالات بدلنے سے پہلے آپ کو اپنی سوچ بدلنی ہوگی۔ سوچ بدلے گی تو رویہ بدلے گا، رویہ بدلے گا تو عمل بدلے گا، عمل بدلے گا تو زندگی بدل جائے گی۔

ہم حالات زمانہ نہیں بدل سکتے۔ حالات سب کے لیے ایک جیسے ہوتے ہیں۔ سب کو خراب حالات کا سامنا ہے، اہم بات یہ ہے کہ آپ ان حالات میں کرتے کیا ہیں؟ جب تک آپ نہیں بدلیں گے، کچھ بھی نہیں بدلے گا۔ آج حکومت بدل جائے، پٹرول 20 روپے لیٹر ہو جائے، مہنگائی ختم ہوجائے، ساری دنیا بدل جائے مگر آپ نہ بدلیں تو بھی آپ کامیاب نہیں ہوں گے۔ آپ کامیاب اور خوش حال تب ہوں گے جب آپ بدلیں گے۔ کچھ نہیں بدلے گا جب تک آپ نہیں بدلیں گے۔ لہٰذا اپنی دنیا بدلنے سے پہلے اپنے آپ کو بدلیں۔ سوچ بدلیں، اندرونی تبدیلی کے بغیر بیرونی تبدیلی نہیں آئے گی۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو کامیابی کے بارے میں سوچیں۔ دولت اور خوشی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو دولت اور خوشی کے بارے میں سوچیں۔

ہر قسم کی دولت مندی، کامیابی، مادی اشیاء (مثلاً گاڑی، گھر وغیرہ) کا حصول اور عظیم ایجادات کی بنیاد سوچ ہے، لہٰذا اپنی سوچ کو بدلیں۔

جب آپ سوچ کو بدلیں گے
تو آپ کے اعتقادات بدلیں گے
جب آپ کے اعتقادات بدلیں گے
تو آپ کی توقعات بدلیں گی
جب آپ کی توقعات بدلیں گی
تو آپ کا رویہ بدلے گا
جب آپ کا رویہ بدلے گا
تو آپ کا کردار بدلے گا
جب آپ کا کردار بدلے گا
تو آپ کی کارکردگی بدلے گی
جب آپ کی کارکردگی بدلے گی
تو آپ کی زندگی بدل جائے گی

نفسیات کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ آپ جو کچھ اکثر اوقات سوچتے ہیں آپ ویسے ہی بن جاتے ہیں۔ لہٰذا ہر وقت کامیابی کا سوچیں، خوشحالی کا سوچیں۔ یہ سوچیں ہر وقت آپ پر سوار ہوں۔ جب آپ ہر وقت کامیابی اور خوشحالی کے بارے میں سوچیں گے تو آپ کا لاشعور زیادہ فعال ہوجائے گا، اور وہ آپ کو کامیابی کے لیے ایسے راستے بتائے گا جو پہلے کبھی آپ کے ذہن میں نہ آئے ہوں گے۔ لہٰذا کامیابی اور خوش حالی کے بارے میں سوچ کر اپنی تقدیر کو بدل دیں۔ اس کے علاوہ صبح آنکھ کھلتے ہی اور رات کو سوتے وقت اس فقرے کو کم از کم دس دس بار دہرائیں۔ ''اللہ کی مدد سے میں نے اپنی تقدیر بدلنی ہے اور کامیاب ہونا ہے۔''

مقصدِحیات

دنیا میں ہر کامیاب انسان کی زندگی کا کوئی نہ کوئی مقصد ہوتا ہے۔اس کی ساری زندگی اسی مقصد کے گرد گھومتی ہے۔وہ ہر وقت اس کے بارے میں سوچتا ہے۔آپ کی زندگی کا بھی کوئی مقصد ہونا چاہیے، بے مقصد زندگی موت ہے۔بے مقصد زندگی صرف جانور بسر کرتے ہیں۔بہت سے لوگوں کو مقصد حیات کا کوئی شعور نہیں ہوتا۔کسی کو علم ہی نہیں ہوتا کہ اس کے زندہ رہنے کا کیا مقصد ہے۔اپنے آپ سے پوچھیں کہ آپ کی زندگی کا مقصد کیا ہے؟ آپ زندگی میں کیا کرنا چاہتے ہیں؟ اگر آپ کو پتہ ہی نہیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں تو پھر آپ حاصل کیا کریں گے۔کچھ بھی نہیں۔

اپنے مقصد حیات کا تعین کرنے کے لیے اپنی اقدار (Values) کا جائزہ لیں۔اقدار سے مراد وہ چیزیں ہیں جن کو آپ اپنی زندگی میں اہمیت دیتے ہیں۔رات کو اکیلے بیٹھ جائیں، اس دوران میں آپ کو کوئی ڈسٹرب نہ کرے۔اپنی اقدار کو ایک کاغذ پر لکھ لیں۔عموماً عام لوگ اپنی زندگی میں مندرجہ ذیل چیزوں کو اہمیت دیتے ہیں:

1۔ اللہ کی رضا
2۔ آخرت
3۔ خود اچھا مسلمان بننا اور دوسرے لوگوں کو اچھا مسلمان بننے میں مدد دینا

4۔ اشاعت دین
5۔ گناہوں سے پاک زندگی
6۔ شہرت اور ناموری
7۔ دولت
8۔ اطمینان قلب
9۔ آزادی
10۔ صحت۔جسمانی و ذہنی
11۔ گہری دوستی
12۔ عزت واحترام
13۔ پہچان یا شناخت (Recognition)
14۔ حسن
15۔ طاقت (Power)
16۔ انعام یا صلہ (Reward)
17۔ محبّت
18۔ تحفّظ (Security)
19۔ اعتراف (Acknowledgment)
20۔ مہم جوئی (Adventure)
21۔ فن (Fun)
22۔ جرأت
23۔ خاندان۔اپنی فیملی کے ساتھ وقت گزارنا
24۔ علم
25۔ خود اعتمادی
26۔ قدردانی (Appreciation)
27۔ خودمختاری

28۔ اپنے شعبہ میں نمبر 1 بننا
29۔ کیرئیر (Career)
30۔ مالی تحفّظ (Financial security)
31۔ ساکھ
32۔ نیک نامی
33۔ ایمان
34۔ معاشرہ (Community)
35۔ ملک
36۔ دوسروں کی خدمت کرنا
37۔ تفریح سے لطف اندوز ہونا
38۔ دنیا کی سیر
39۔ تفریحی چھٹیاں (Vacation)
40۔ اپنے لیے وقت
41۔ فارغ اوقات (Free time)
42۔ ذاتی نشوونما (Self improvement)
43۔ مطالعہ
44۔ اقتدار
45۔ تحسین

ان سب کا جائزہ لیں اور پھر ان میں پانچ اہم ترین اقدار کو منتخب کریں اور ان کی روشنی میں اپنے مقصد حیات کا تعین کریں۔

مقصد حیات کے تعین کا دوسرا طریقہ یہ ہے کہ کسی ایسی جگہ جہاں آپ اکیلے ہوں، بیٹھ جائیں، اپنے آپ کو پُرسکون کریں۔ چند لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر کے اپنے آپ سے سوال کریں ''میرا مقصد حیات کیا ہے، دل کی گہرائیوں میں مجھے بتائیں، دکھائیں کہ یہ

کیا ہے'' پھر جواب کا انتظار کریں۔ پُرسکون اور خاموش ہو جائیں۔ کوئی لفظ آرام سے آپ کے دماغ میں آ جائے گا۔ کوئی تصویر آ سکتی ہے، اندرونی آواز آ سکتی ہے۔ آپ کو سوال بار بار پوچھنا پڑ سکتا ہے یا پھر ایک گھنٹہ بعد آواز آ سکتی ہے۔ یا اگلے دن کسی وقت واک کرتے ہوئے یا پھر خواب میں جواب مل سکتا ہے۔ دوست کے کسی تبصرے (Remarks) میں، ٹی وی، ریڈیو، کتاب یا رسالے میں جواب مل سکتا ہے۔ بعض اوقات بچوں کے کسی گانے میں بھی جواب مل جاتا ہے۔ تاہم ایک مسلمان کا مقصد خدا نے خود طے کرایا ہے۔ دنیا میں بھی اور آخرت میں بھی۔ اس کے لیے خدا نے ہمیں یہ دعا ''**ربنا اتنا فی الدنیا حسنتہ وفی الاخرۃ حسنتہ وقنا عذاب النار**'' اے ہمارے رب ہمیں دنیا میں بھی بھلائی دے اور آخرت میں بھی بھلائی، اور آگ کے عذاب سے ہمیں بچا۔''

مقصد کے حصول کے لیے کئی گول (Goals) ہو سکتے ہیں۔ مثلاً خدمت خلق کئی طرح سے ہو سکتی ہے۔ ہسپتال، ڈسپنسری یا سکول کا قیام۔ اس طرح شہرت کئی طریقوں سے حاصل کی جا سکتی ہے۔ اگر آپ تعلیم کے میدان میں خدمت کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے آپ فری سکول شروع کر سکتے ہیں غریب بچوں کو مفت کتب اور ان کی فیس مہیا کر سکتے ہیں، ان بچوں کو مفت ٹیوشن پڑھا سکتے ہیں۔ گول کی مدد سے آپ اپنے مقاصد کو عملی صورت دیتے ہیں۔ اکثر اوقات انسان ایک مقصد کے حصول کے لیے کئی گول سیٹ کرتا ہے۔ مثلاً جنت کے حصول کے لیے کئی گول ہو سکتے ہیں۔ مثلاً فرائض کی پابندی، گناہوں سے بچنا، غریبوں کے لیے سکول یا ہسپتال بنانا، غریب بچیوں کی شادی کا انتظام کرنا، غریبوں کے لیے مالی امداد فراہم کرنا وغیرہ۔

گول کا تعین

ایک صاحب لاہور ریلوے اسٹیشن پر اُترتے ہیں اور ٹیکسی میں سوار ہو جاتے ہیں ۔ ڈرائیور ان سے پوچھتا ہے کہ وہ کہاں جائیں گے ۔انھوں نے کہا کہ مجھے علم نہیں ۔اب وہ صاحب کہاں جائیں گے ۔ یا تو ڈرائیور سارا دن ان کو شہر میں گھماتا رہے گا یا پھر ان کو مینٹل ہسپتال لے جائے گا۔

دنیا میں 95 فی صد سے زیادہ لوگ ناکام ہیں ۔مختلف ماہرین کی ریسرچ سے ثابت ہوا کہ ناکامی کی سب سے بڑی وجہ گول (Goal) کا نہ ہونا ہے ۔کامیاب لوگوں کو علم ہوتا ہے کہ وہ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں ۔کیا بننا اور کیا کرنا چاہتے ہیں ۔یعنی وہ جانتے ہیں کہ ان کی منزل کیا ہے ۔دوسری طرف ناکام افراد کا کوئی مقصد اور گول نہیں ہوتا ۔ان کو علم ہی نہیں ہوتا کہ وہ کیا چاہتے ہیں؟ ان کی منزل کیا ہے؟ ظاہر ہے جب کسی فرد کو اپنی منزل ہی کا علم نہیں تو وہ وہاں پہنچے گا کیسے؟ جب کوئی فرد یہ ہی نہیں جانتا کہ وہ کیا حاصل کرنا چاہتا ہے تو وہ کیا حاصل کرے گا؟ کچھ بھی نہیں ۔ہدف کا تعین کیے بغیر کوئی فرد نشانہ کیسے لگا سکتا ہے ۔کامیابی حادثاتی طور پر شاید ہی کبھی حاصل ہو ۔دنیا میں شاید ہی کوئی انسان گول کے تعین کے بغیر کامیاب ہوا ہو ۔دنیا کی تمام عظیم کامیابیوں کا آغاز ایک واضح اور حتمی (Definite) گول کے تعین سے ہوتا ہے ۔امریکہ کے ایک ارب پتی J.c.penney نے ،جس کے پورے ملک میں بہت بڑے بڑے سٹور ہیں ، ایک بار کہا تھا کہ آپ مجھے ایک ایسا کلرک دیں جس کا کوئی گول ہو تو

میں آپ کو ایک ایسا شخص دوں گا جو ہر بار عظیم کامیابی حاصل کر کے تاریخ رقم کرے گا۔ دوسری طرف آپ مجھے ایک ایسا فرد دیں جس کا کوئی گول نہیں تو میں آپ کو صرف ایک کلرک دے سکوں گا۔

نیویارک میں ایک دلچسپ سروے کیا گیا جس سے معلوم ہوا کہ جن لوگوں نے اپنے گول بنائے تھے اور اس کے حصول کے لیے کوشش کی اور مستقل مزاج رہے ، کوشش ترک نہ کی ، انھوں نے اپنے 95 فی صد گول حاصل کر لیے ۔اس طرح ایک دوسری ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی کہ جب آپ گول سیٹ کر لیتے ہیں تو کامیابی کے امکانات 50 فی صد یا اس سے زیادہ ہو جاتے ہیں ۔

کوئی فرد اس وقت تک کامیاب نہیں ہو سکتا جب تک اسے اپنی منزل کا علم نہ ہو اور وہ ایک واضح اور حتمی گول نہ رکھتا ہو ۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ آپ منزل کا تعین کیے بغیر اپنی کامیابی کا سفر شروع نہیں کر سکتے ۔ آپ اس صورت میں بھی کامیاب نہیں ہو سکتے جب تک آپ کو علم نہ ہو کہ اس وقت آپ کہاں کھڑے ہیں ۔ گول کے بغیر زندگی کی دوڑ اس طرح سے ہے جس طرح خاتمے کی لائن (End line) کے بغیر دوڑنا ۔اسی طرح گول طے کیے بغیر محنت کرنا اس طرح ہے جیسے ریڈار کے بغیر بحری جہاز کا سفر ۔ظاہر ہے کہ ریڈار کے بغیر وہ کسی نہ کسی چٹان سے جا ٹکرائے گا۔

دنیا کے ہر کامیاب انسان کا کوئی حتمی اور واضح گول ضرور ہوتا ہے ۔ یہ گول ہر لمحہ اس کے دل و دماغ پر سوار ہوتا ہے ۔اس کی تمام سوچیں اور سرگرمیاں اسی کے گرد گھومتی ہیں ۔ یہ مقصد اس کے زندہ رہنے کا سبب ہوتا ہے ۔اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کی زندگی کا کیا مقصد ہے؟ آپ کی منزل کیا ہے؟ آپ زندگی میں کیا کرنا ، بننا اور حاصل کرنا چاہتے ہیں ۔اگر آپ کو علم ہی نہیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں تو آپ کیا حاصل کریں گے؟ کچھ نہیں ۔اس سے بڑا پاگل پن کیا ہو گا کہ انسان کو اپنی منزل کا علم نہ ہو مگر وہ وہاں پہنچنے کی توقع رکھتا ہو ۔ دنیا میں اس سے بڑا معجزہ کوئی دوسرا نہ ہو گا کہ فرد کو اپنی منزل کا علم نہ ہو اور نہ ہی اس کی طرف گامزن ہو اور

پھر بھی وہ منزل تک پہنچ جائے۔ اگر آپ واقعی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آج ہی طے کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

انسانی ذہن مقصد، گول اور نتائج کے حوالے سے سوچتا ہے اور کام کرتا ہے۔ جب آپ شعوری طور پر گول کا تعین کر لیتے ہیں تو اس کے حصول کے لیے آپ اپنے لاشعور پر انحصار کر سکتے ہیں۔ کیونکہ جب آپ گول کا تعین کر لیتے ہیں۔ تو آپ کے لاشعوری ذہن کا تخلیقی حصہ خود بخود اس کے حصول کے لیے دن رات کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔ جس کی وجہ سے منزل تک پہنچنے کے راستے واضح اور آسان ہو جاتے ہیں۔ اس طرح کامیابی کا حصول جلد اور یقینی ہو جاتا ہے۔ جب آپ ایک دفعہ گول طے کر لیں تو آپ کا لاشعور آپ کو یقیناً منزل تک لے جائے گا اور جلد لے جائے گا۔ گول طے کرنے سے لاشعور فرد کی تخلیقی صلاحیتوں میں اضافہ کر دیتا ہے۔

اگر آپ واقعی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ بھی کامیاب لوگوں کی طرح اپنے گول بنائیں گولز کی کئی اقسام ہیں۔ اہم اقسام درج ذیل ہیں:

1۔ روحانی گولز

1۔ حج کرنا 2۔ روزہ 3۔ نماز کی پابندی 4۔ عمرہ کرنا 5۔ ترجمے کے ساتھ قرآن مجید پڑھنا 6۔ درس سننا 7۔ درس دینا 8۔ حدیث کا مطالعہ 9۔ لوگوں کو دین کی دعوت دینا 10۔ دینی کتب کا مطالعہ 11۔ کسی عالم دین سے ملاقات کرنا 12۔ گناہوں سے بچنا 13۔ رزق حلال کمانا اور کھانا 14۔ خدمت خلق 15۔ مذہبی رسالے کا مطالعہ وغیرہ۔

2۔ جسمانی یا صحت کے گولز

1۔ روزانہ ورزش 2۔ کھیل 3۔ وزن میں کمی کرنا 4۔ بہتر اور کم خوراک کھانا 5۔ سگریٹ چھوڑنا 6۔ سالانہ چیک اپ وغیرہ۔

3۔ پیشہ ورانہ گولز

1۔ کاروبار 2۔ ملازمت 3۔ زمیندارہ 4۔ صنعت کاری 5۔ آرٹسٹ 6۔ وکیل 7۔ ٹیچر 8 ڈاکٹر 9۔ 40 سال کی عمر میں اپنی کمپنی کا پریذیڈنٹ بننا 10۔ اگلے سال ترقی 11۔ اپنے گھر تبادلہ 12۔ اپنی پسند اور مزاج کے مطابق پیشہ اختیار کرنا 13۔ اپنا ریسٹورنٹ کھولنا 14۔ اپنے ضلع کا ٹاپ سیلز مین بننا 15۔ اپنے باس کی جاب حاصل کرنا 16۔ ملازمت چھوڑ کر اپنا کام کرنا وغیرہ۔

4۔ مالی گولز

1۔ آمدن میں اضافہ کرنا 2۔ اخراجات پر کنٹرول 3۔ پانچ سال میں مالی خوشحالی 4۔ گھر خریدنا 5۔ گاڑی 6۔ موٹر سائیکل خریدنا 7۔ قیمتی سٹیریو 8۔ پراپرٹی خریدنا 9۔ قرض ادا کرنا 10۔ گھر میں باتھ روم کا اضافہ کرنا 11۔ اچھے علاقے میں جانا 12۔ گھر بدلنا 13۔ قیمتی کپڑے بنوانا وغیرہ۔

5۔ تفریحی گولز

1۔ ہر روز فارغ وقت گزارنے کا اچھا طریقہ اختیار کرنا 2۔ پہاڑی علاقوں کی سیر 3۔ پاکستان کی سیر 4۔ دنیا گھومنا 5۔ غروب یا طلوع آفتاب کا نظارہ کرنا 6۔ پکنک پارٹی 7۔ دوستوں سے ملاقات 8۔ پارٹی کرنا 9۔ اچھے ریسٹورنٹ میں کھانا 10۔ کسی تفریحی مقام (باغ، پارک، تاریخی مقام) کی سیر 11۔ ناول کا مطالعہ 12۔ محفل سماع 13۔ مشاعرہ میں شرکت وغیرہ۔

6۔ علمی یا ذہنی گولز

1۔ تعلیم حاصل کرنا 2۔ کوئی خاص امتحان پاس کرنا 3۔ نیا ہنر یا فن سیکھنا 4۔ ٹھوس مطالعہ 5۔ علمی محفل میں شرکت 6۔ کسی اہل علم سے ملاقات 7۔ کوئی زبان سیکھنا 8۔ مضمون لکھنا وغیرہ۔

7۔خاندان کے گولز

1۔بچوں کی بہتر تعلیم و تربیت 2۔خاندان کے ساتھ وقت گزارنا 3۔بچوں کے ساتھ کھیلنا 4۔بچوں کو اپنے ساتھ مسجد لے جانا وغیرہ۔

8۔ذاتی بہتری اور ترقی

1۔روزانہ ایک نیا لفظ سیکھنا 2۔پڑھنے کی رفتار تیز کرنا 3۔وقت کا بہترین استعمال کرنا 4۔رسائل کا مطالعہ 5۔ہر ماہ Self help کی ایک کتاب کا مطالعہ 6۔عادت پر کنٹرول 7۔اچھی عادت ڈالنا 8۔سیمینار اٹینڈ کرنا 9۔غصہ کنٹرول کرنا 10۔نئی زبان مثلاً عربی سیکھنا۔

9۔سوشل گولز

1۔عزیز و اقارب سے ملنا 2۔ہر ماہ ایک نیا دوست بنانا 3۔الیکشن لڑنا 4۔کسی اہم کلب کا ممبر بننا 5۔دوستوں کو چائے پر بلانا وغیرہ۔

10۔متفرق

1۔ہر دل عزیز بننا 2۔لوگوں سے تعریف و تحسین حاصل کرنا 3۔بڑھاپے میں تحفّظ 4۔شان و شوکت 5۔عزت و احترام 6۔آرام وغیرہ۔

مدت کے لحاظ سے گولز

1۔عمر بھر کے گولز

وہ گولز جو آپ مرنے سے پہلے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔اس کے لیے بہت سے گولز طے کریں۔میں نے 100 سے زیادہ گولز لکھ رکھے ہیں۔

2۔طویل مدت کے گولز

جو اگلے 10 تا 15 سال میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔جو آپ کو مقصد حیات کی طرف لے جائیں۔ڈاکٹر بین فیلڈ کی تحقیق کے مطابق جو لوگ طویل المیعاد منصوبے بناتے ہیں وہ زیادہ کامیاب انسان بنتے ہیں۔

3۔درمیانی مدت کے گولز

جو 5 سال کے دوران میں حاصل ہو سکیں۔

4۔سالانہ گولز

جو 12 ماہ میں حاصل ہونے والے ہوں۔

5۔ماہانہ گولز

جو ایک ماہ میں حاصل کیے جا سکیں۔

مذکورہ بالا سارے گولز آپ کو ایک ہی سمت یعنی بنیادی مقصد کی طرف لے جائیں۔

6۔روزانہ کے گولز

جو آپ ہر روز حاصل کرنا چاہتے ہیں ان کا تعلّق بنیادی گول کے ساتھ بھی ہو سکتا ہے۔اور مختلف بھی۔

میرے نزدیک اہم ترین گولز روحانی، صحت، پیشہ وارانہ اور مالی ہیں۔آپ سب گولز پر بیک وقت بھی کام شروع کر سکتے ہیں۔مگر اہم گولز میں سے ایک وقت میں ایک کو منتخب کریں پھر اس کے حصول کے لیے آپ کے پاس جو کچھ ہے لگا دیں، کچھ بچا کر نہ رکھیں۔آپ کی ساری سرگرمیاں اس کے گرد گھومیں ۔ ہر وقت اس کے متعلّق سوچیں۔اس کے حصول کے لیے

روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں اور مستقل مزاج رہیں۔ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

جب آپ اپنے گولز کا تعین کر لیں تو ہر گول کے سامنے لکھیں کہ آپ وہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے حصول سے آپ کو اور آپ کے خاندان کو کیا فوائد حاصل ہوں گے اور اگر آپ نے اسے حاصل نہ کیا تو آپ اور آپ کا خاندان کون سے فوائد حاصل نہ کر سکے گا۔ خدا کی کن نعمتوں سے محروم رہ جائے گا۔ مثلاً اگر آپ مالی گول حاصل کر لیں تو آپ بہتر اور اپنی پسند کی زندگی بسر کر سکیں گے، گھر اور گاڑی خرید سکیں گے۔ بچوں کو بہتر تعلیمی اداروں سے تعلیم دِلا سکیں گے، فطرت کے نظاروں سے لطف اندوز ہونے کے لیے مری، سوات، کاغان اور فیری میڈو کی سیر کر سکیں گے۔ حج اور عمرہ کر سکیں گے۔ غریب طلبہ کی مدد کر سکیں گے، بھوکوں کو کھانا اور بیماروں کو دوا مہیا کر سکیں گے اور اگر آپ اپنے مالی گول حاصل نہ کر سکیں تو ان نعمتوں سے محروم رہ جائیں گے حتیٰ کہ شاید بیماری کی صورت میں اپنے بچوں کا بہتر علاج بھی نہ کرا سکیں۔

گولز طے کرنے کے فوائد

واضح اور قطعی گول سیٹ کرنے کے بہت سے فوائد ہیں۔ اہم درج ذیل ہیں:

1۔ مقصد کی قطعیت (Definitness) فرد کو Specialization کی طرف اور پھر Perfection کی طرف لے جاتی ہے۔
2۔ گول طے کرنے کے بعد آپ پُر امید ہو جاتے ہیں کہ آپ گول حاصل کر سکیں گے۔
3۔ اس سے التوا کی عادت کا خاتمہ ہو جاتا ہے یا کم از کم یہ عادت کم ہو جاتی ہے۔
4۔ اس سے انسان ادھر ادھر گھومنے سے بچ جاتا ہے۔
5۔ یہ روڈ میپ (Road map) کا کام دیتا ہے جو فرد کو منزل تک جلد لے جاتا ہے۔
6۔ گول سیٹ کرنے کے بعد آپ کا ذہن مسائل اور خطرات (Risks) کے بجائے حل (Solutions) پر مرکوز ہو جاتا ہے۔
7۔ جب تک آپ گول سیٹ نہ کر لیں اس وقت تک آپ کو منزل پر پہنچنے کے لیے تمام

ضروری معلومات نہیں ملتیں۔ یہ ضروری معلومات انسان کے ذہن میں موجود ہوتی ہیں مگر جب تک آپ گولز اور اہداف طے نہ کر لیں اس وقت تک آپ انھیں واضح طور پر دیکھ نہیں سکتے۔ گول طے کرنے کے بعد گول تک پہنچنے کی معلومات شعور میں آ جاتی ہیں۔ دوسرے الفاظ میں گول سیٹ کرنے کا عمل وہ معلومات پیدا کرتا ہے کہ آپ نے گول تک کیسے پہنچنا ہے۔
8۔ جب آپ گول طے کر لیں تو آپ کی ساری توانائی گول کو حاصل کرنے میں لگ جاتی ہے۔
9۔ گول سیٹ کرنے کے بعد منزل واضح اور متعیّن ہو جاتی ہے اور اس تک پہنچنا آسان ہو جاتا ہے۔
10۔ اس سے انسان کے اعتماد میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ جونہی فرد گول طے کر لیتا ہے وہ اپنے بارے میں بہتر محسوس کرنے لگتا ہے۔
11۔ گول ایک محدب عدسے کی طرح آپ کی ساری صلاحیت، قوت اور توانائی کو ٹارگٹ پر مرتکز کر دیتا ہے۔
12۔ گول ایک مقناطیس کی طرح ہوتا ہے جو ہمیں اپنی طرف کھینچتا ہے۔ یہ لاشعور کو متحرک کرتا ہے اور کامیابی میں لاشعور کا کردار بہت اہم ہے۔
13۔ گول کا تعین فرد کو پُر جوش بناتا ہے۔ اس سے آپ کی زندگی بھی پُر جوش بن جاتی ہے۔ صبح اٹھتے وقت آپ پر جوش ہوتے ہیں۔ اس طرح آپ ہر اگلے دن کا شدت سے انتظار کرتے ہیں تاکہ آپ گول کے حصول کے لیے کچھ کریں۔
14۔ گول کا تعین کرنے اور لکھنے سے فرد گول کے حصول کی توقع کرتا ہے۔ انسان جس چیز کی توقع کرتا ہے اسے حاصل کر لیتا ہے۔
15۔ گول فرد کو فیصلہ کرنے میں مدد دیتا ہے۔ عام زندگی میں 68 فی صد لوگ فیصلہ نہیں کرتے۔ ان کو خوف ہوتا ہے کہ وہ غلط فیصلہ کریں گے۔ جب آپ اپنے گولز سیٹ کر لیتے ہیں تو پھر فیصلہ کرنا آسان ہو جاتا ہے کیونکہ فیصلے گول کی بنیاد پر کیے جاتے ہیں۔
16۔ گولز فرد کو مواقع (Opportunities) پہچاننے میں مدد دیتے ہیں۔ جب آپ گول

سیٹ کرنا شروع کرتے ہیں تو آپ کو مواقع بھی نظر آنے لگتے ہیں جن کو آپ پہلے نہیں دیکھ سکے۔ گول طے کرنے کے بعد آپ کو ایسے مواقع ملتے ہیں جن سے فائدہ اٹھا کر آپ اپنی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔

17۔ اس سے آپ کو واضح طور پر معلوم ہو جائے گا کہ آپ کی زندگی میں کس چیز کی کیا اہمیت ہے۔

18۔ اس سے آپ واضح طور پر جان لیں گے کہ آپ کیا حاصل کر سکتے ہیں۔

19۔ گولز آپ کو اپنی زندگی کی ترجیحات طے کرنے میں مدد دیتے ہیں۔ ترجیحات طے کیے بغیر زندگی میں کچھ بھی حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہوتا ہے۔

20۔ گول کا تعین فرد کے اندر گول حاصل کرنے کی تحریک (Motivation) پیدا کرتا ہے۔

21۔ جب آپ گول طے کر لیتے ہیں تو اس سے آپ کی خودتوقیری (Self esteem) میں اضافہ ہوتا ہے۔ آپ کی ساری کارکردگی آپ کی خودتوقیری کے گرد گھومتی ہے۔ اگر آپ اعلیٰ خودتوقیری رکھتے ہیں تو آپ کی کارکردگی بھی اعلیٰ ہوگی۔

لوگ گول کیوں نہیں بناتے

اگرچہ گول طے کیے بغیر کوئی بھی فرد کامیابی حاصل نہیں کر سکتا لیکن اس کے باوجود لوگ گول سیٹ نہیں کرتے۔ اس کی عموماً مندرجہ ذیل وجوہات ہوتی ہیں:

1۔ گول سیٹ نہ کرنے کی پہلی وجہ یہ ہے کہ لوگ اس معاملے میں سنجیدہ نہیں ہوتے۔

2۔ لوگوں کو گول طے کرنے کی اہمیت کا اندازہ نہیں۔

3۔ یہ لوگ اپنی زندگی کی ذمہ داری قبول نہیں کرتے۔

4۔ فرد کے لاشعور میں احساسِ جرم ہوتا ہے اور وہ اپنے آپ کو نکما اور بے کار سمجھتا ہے۔

5۔ وہ نہیں جانتے کہ گول کیسے سیٹ کرنا ہے۔

6۔ سب سے اہم وجہ ناکامی کا خوف ہوتا ہے۔ سادہ اصول ہے کہ آپ ناکامی کے بغیر کامیاب نہیں ہو سکتے۔ تاریخ کی عظیم کامیابیوں کے ساتھ عظیم ناکامیاں بھی ہوتی

ہیں۔

7۔ فرد کو مسترد کیے جانے کا خوف ہوتا ہے، تنقید اور بے عزتی کا خوف ہوتا ہے۔ اس کا حل یہ ہے کہ اپنے گول پوشیدہ رکھیں، کسی کو نہ بتائیں۔

گول بنانے کے اصول

انسان اس وقت تک کامیابی کا سفر شروع نہیں کر سکتا جب تک اسے علم نہ ہو کہ اس کی منزل کہاں ہے۔ کامیابی کا سفر شروع کرنے سے پہلے اسے علم ہونا چاہیے کہ وہ کیا بننا، حاصل کرنا اور کرنا چاہتا ہے۔ انسانی کامیابیاں اور کامرانیاں گول کے تعین سے شروع ہوتی ہیں۔ جب تک ہمارے سامنے کوئی مقصد نہ ہو اس وقت تک ہم بہترین مواقع سے بھی فائدہ نہیں اٹھا سکتے۔ جس وقت آپ اپنا مقصد اور گول طے کر لیتے ہیں آپ کا اندازِ فکر یکسر بدل جاتا ہے۔ پھر آپ گول کے حصول کے لیے کوشش شروع کر دیتے ہیں۔ اور اللہ تعالیٰ کسی کی کوشش کو ضائع نہیں کرتا۔ جب آپ خلوص دل سے کوئی چیز حاصل کرنا چاہتے ہیں تو تمام کائنات آپ کی اس خواہش کی تکمیل میں آپ کی مددگار ہو جاتی ہے۔ ہم ہمیشہ اس قابل ہوتے ہیں کہ اپنے خوابوں کو پورا کر سکیں، اپنے گول حاصل کر سکیں۔ ماہرین نے گول بنانے کے بہت سے اصول وضع کیے ہیں جن میں سے چند اہم اصول درج ذیل ہیں:

1۔ گول ہمیشہ واضح، متعیّن اور قطعی (Definite) ہو۔ غیر واضح گولز عموماً حاصل نہیں ہوتے۔ مثلاً آپ طے کرتے ہیں کہ آپ کے پاس بڑا سا گھر، بڑی گاڑی اور بہت سی دولت ہو۔ یہ سارے گول قطعی نہیں۔ فرد اس طرح کے گولز حاصل نہیں کر پاتا۔ لہٰذا گول کا تعین بڑا واضح اور قطعی ہو، مثلاً آپ طے کریں کہ آپ ایک کنال کا دومنزلہ گھر چاہتے ہیں جس میں چھ بیڈروم، چھ باتھ روم اور دو ڈرائنگ روم وغیرہ ہوں گے۔ اسی طرح کمروں کا سائز کیا ہوگا۔ یعنی گھر کی پوری تفصیلات طے کریں۔ اس طرح صرف بڑی گاڑی کا گول سیٹ کرنا کافی نہیں، بلکہ طے کریں کہ گاڑی کون سی ہوگی؟ سوزوکی، ٹیوٹا یا ہنڈا، ہنڈا میں سٹی یا سوک، رنگ کون سا ہوگا۔ بلکہ اسی طرح بہت سی

دولت کی بجائے طے کریں کہ آپ کی ماہانہ یا سالانہ آمدن کتنی ہوگی مثلاً 3 لاکھ ماہانہ۔ کامیابی ہے ہی واضح گول کا تعین۔ آپ کی اپنی زندگی کے ہر میدان (Field) میں واضح اور حتمی گول اور مقاصد طے کرنے کی صلاحیت، آپ کی کسی بھی صلاحیت سے زیادہ کامیابی کی ضمانت ہے۔ لہٰذا زندگی کے ہر شعبے میں واضح، صاف اور حتمی گول بنائیں۔

2۔ گولز ہمیشہ بڑے ہوں۔ کوئی بھی فرد اپنے گول سے زیادہ کامیابی حاصل نہیں کرسکتا۔ ہمیشہ اُونچے خواب دیکھیں Always shoot the moon اس صورت میں اگر آپ کا نشانہ خطا بھی جاتا ہے تو بھی آپ ستاروں کو تو نشانہ بنا ہی لیں گے۔ اگر آپ ستاروں کو نشانہ بنائیں گے تو مس کرنے کی صورت میں زمین پر آرہیں گے۔ لہٰذا گولز بڑے، مگر ممکن اور قابل حصول ہوں۔ مثلاً یہ سوچنا کہ صبح میرے پاس ایک کنال کا گھر ہو جب کہ آپ کے پاس ایک لاکھ روپیہ بھی نہیں۔ اسی طرح اگر آپ 10 ہزار روپے ماہانہ کمارہے ہیں تو اگلے ماہ سے ایک لاکھ ماہانہ آمدن کا گول غیر حقیقی ہوگا۔ اس طرح کے گولز صرف خیالی پلاؤ ہوتے ہیں۔ اس لیے بعض ماہرین اس چیز پر اصرار کرتے ہیں کہ گولز ظاہراً قابل حصول اور ممکن ہوں۔ مگر ممکن اور ناممکن میں فرق بہت معمولی ہے۔ شروع میں ہر گول ناقابل حصول لگتا ہے مگر مثبت سوچ والا فرد کہتا ہے کہ کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔ اگر آپ طے کرلیں کہ آپ نے اسے بہرصورت حاصل کرنا ہے۔ ویسے بھی غیر ممکن چیزیں ہر روز ہو رہی ہیں۔ آج کل جن ایجادات سے ہم لطف اندوز ہو رہے ہیں، ابتدا میں یہ سب ناممکن تھیں، مثلاً بجلی، ریڈیو، ٹی وی، انسان کا ہوا میں اُڑنا اور چاند پر جانا وغیرہ۔ ظاہری طور پر شروع میں یہ چیزیں ممکن نہ تھیں مگر کچھ پُرعزم لوگوں نے ان کو ممکن بنا دیا۔ لہٰذا ہمیشہ اونچے خواب دیکھیں۔ عظیم گول طے کریں، معمولی کامیابیوں پر قناعت نہ کریں۔

جب آپ بڑے گول بناتے ہیں تو پھر خود بخود بڑے نتائج کی توقع کرتے ہیں۔ اور زیادہ بھرپور کوشش کرتے ہیں۔ واضح رہے کہ آپ کے گول کا سائز ہی آپ کے یقین کے سائز کا

تعین کرتا ہے۔ آپ جس چیز کی توقع کرتے ہیں اور اس کے حصول کا آپ کو یقین بھی ہوتا ہے تو آپ اسے حاصل کر لیتے ہیں۔ اگر آپ کمتر گولز بنائیں گے، تو کمتر کوشش کریں گے اور کمتر کوشش کے نتائج بھی کم تر ہوں گے۔ لہٰذا اپنی توقع سے بڑے گولز بنائیں۔ یعنی اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ فلاں کام کر سکتے ہیں تو گول اس سے بلند بنائیں۔ اپنی زندگی میں کبھی کم تر کے حصول پر راضی نہ ہوں۔ ہمیشہ بہترین کے حصول کا سوچیں۔ ان شاء اللہ بہترین حاصل کریں گے۔

کچھ ماہرین کا خیال ہے کہ شروع کے گولز آسان ہوں تا کہ کامیابی کے بعد آپ کے یقین اور جوش و جذبے میں اضافہ ہو، البتہ اہم گول عظیم ہوں۔ گول اتنے بڑے ہوں کہ ان کو حسب ضرورت پھیلایا جا سکے، ورنہ کامیابی کے بعد فرد جمود کا شکار ہو جاتا ہے جو کہ ناکامی کا آغاز ہوتا ہے۔ سادہ اصول یہ ہے کہ جہاں آپ عام اور ادنیٰ کامیابی چاہتے ہیں وہاں قابل حصول گولز سیٹ کریں، جہاں غیر معمولی کامیابی چاہتے ہیں وہاں بڑے اور عظیم خواب دیکھیں۔ بڑے گولز سیٹ کریں۔ آپ اتنا حاصل کرتے ہیں جتنا طے کرتے ہیں۔ لہٰذا بڑے اور غیر معمولی گول سیٹ کریں۔ وہ لوگ جو بڑے گولز طے کرتے ہیں ان کی عمریں بھی لمبی ہوتی ہیں۔

ویسے بھی یہ جاننے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ کیا چیز ممکن ہے اور کیا غیر ممکن۔ وہ یہ ہے کہ ممکن کی حدوں کو پار کریں اور دیکھیں کہ آپ کی ''ممکن'' کی حدیں کہاں تک وسیع ہیں۔

آپ کے قریبی اور درمیانی مدت کے گولز حقیقت پسندانہ اور قابل حصول ہوں مگر طویل مدت کے گولز بلند اور آپ کی موجودہ صلاحیتوں سے باہر ہوں۔ طویل مدت کے گولز ایک سے زیادہ بھی ہو سکتے ہیں۔ بشرطیکہ وہ ایک دوسرے سے متصادم نہ ہوں۔

گولز میں تبدیلی کی جا سکتی ہے۔ عمر اور تجربے کے ساتھ ساتھ گولز میں بھی ردوبدل کیا جا سکتا ہے۔ حتیٰ کہ سابقہ گولز کو ختم کر کے بالکل نئے گولز سیٹ کیے جا سکتے ہیں۔

3۔ گولز مثبت ہوں۔ مثلاً یہ سوچنے کی بجائے کہ میں غریب نہ رہوں، یہ سوچا جائے کہ میں خوش حال ہوں گا۔ ناکام نہ ہونے کی بجائے کامیاب ہونے کا سوچیں۔ سوچیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں نہ کہ کیا نہیں چاہتے۔ انسانی ذہن مثبت گولز کے حصول کے لیے زیادہ تیزی سے کام کرتا ہے۔ لہٰذا مثبت گولز بنائیں۔

4۔ گولز آپ کے اپنے ہوں نہ کہ لوگوں کے طے کردہ۔ لوگوں کی رائے سے متاثر ہو کر اپنے گولز اور مقاصد طے نہ کریں۔ ہمارے ہاں اکثر والدین اپنے بچوں کے لیے گولز خود طے کرتے ہیں۔ جو کہ اکثر اوقات درست نہیں ہوتے۔ مثلاً ماں باپ بیٹے کو ڈاکٹر بنانا چاہتے ہیں۔ جب کہ بچہ، انجینئر یا پروفیسر بننا چاہتا ہے۔ ایسی صورت میں فرد کوئی نمایاں کامیابی حاصل نہیں کر پاتا۔ لہٰذا اپنے گولز خود سیٹ کریں۔

5۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ میں صرف 3 فی صد لوگ امیر اور خوش حال ہیں۔ 10 فی صد آرام دہ زندگی بسر کر رہے ہیں۔ 60 فی صد بمشکل گزارہ کر رہے ہیں۔ اور آخری 27 فی صد کو زندگی گزارنے کے لیے دوسرے لوگوں یا حکومت کی طرف سے مالی امداد کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان گروپوں میں یہ فرق کیوں ہے؟ ریسرچ سے معلوم ہوا کہ 3 فی صد امیر اور خوش حال لوگوں کے مخصوص (Specific) گولز ہیں جن کو انھوں نے لکھ رکھا ہے۔ اگلے 10 فی صد کے گولز عمومی ہوتے ہیں جو ان کے دماغ میں ہوتے ہیں۔ یعنی ان کے گول مخصوص اور تحریری نہیں ہوتے۔ اگلے 60 فی صد کے کوئی گولز نہیں ہوتے۔ ایک ماہر کے مطابق صرف گولز لکھنے سے 80 فی صد گولز حاصل ہو جاتے ہیں۔

گولز کو لکھنا اسے حاصل کرنے کی طرف پہلا قدم ہے۔ گولز لکھنے سے وہ زیادہ ٹھوس، حقیقی اور واضح بن جاتے ہیں۔ گولز نہ لکھنے کی صورت میں وہ ذہن سے نکل جاتے ہیں۔ فرد بھول جاتا ہے۔ لکھنے سے انسان خوابوں کی دنیا سے نکل کر حقیقت کی دنیا میں آ جاتا ہے۔ جب آپ گول لکھ لیتے ہیں تو آپ کا لاشعور اس کے حصول کے لیے اندھا دھند کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔ اس طرح گول کا حصول یقینی ہو جاتا ہے۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ وہ لوگ جو گول

لکھ لیتے ہیں وہ ان لوگوں سے 10 گنا زیادہ کماتے ہیں جو نہیں لکھتے۔ بدقسمتی سے بہت ہی کم لوگ اپنے گول لکھتے ہیں۔ پاکستان میں تو شاید ہی گولز لکھے جاتے ہیں۔ امریکہ جیسے ترقی یافتہ ملک میں بھی صرف 3 فی صد لوگ اپنے گولز لکھتے ہیں۔

1953ء میں امریکہ کی Yale یونیورسٹی میں ایک دلچسپ ریسرچ کی گئی۔ یونیورسٹی کے طلبہ سے پوچھا گیا کہ کتنے طلبہ نے اپنے گولز لکھے ہیں۔ تو معلوم ہوا کہ صرف 3 فی صد طلبہ نے اپنے گولز لکھے ہوئے تھے۔ 20 سال بعد 1973ء میں گول لکھنے اور نہ لکھنے والوں کی کامیابیوں (Accomplishment) کا موازنہ کیا گیا تو معلوم ہوا کہ گول لکھنے والے 3 فی صد کی مالی کامیابیاں گولز نہ لکھنے والے 97 فی صد کی مجموعی مالی کامیابیوں سے بھی زیادہ تھیں۔

دنیا کی نمبر 1 یونیورسٹی ہارورڈ میں اسی موضوع پر ایک 10 سالہ ریسرچ کی گئی جس کے نتائج کچھ یوں تھے: یونیورسٹی کے 83 فی صد طالب علم ڈگری حاصل کرنے کے بعد یونیورسٹی چھوڑ دیتے ہیں اور انھوں نے کوئی گول طے نہیں کیا ہوتا۔ 14 فی صد نے حتمی (Definite) گول بنائے ہوتے ہیں مگر ان کو لکھا نہیں ہوتا۔ جن لوگوں نے گول بنائے تھے مگر لکھے نہ تھے ان کی آمدن ان لوگوں سے تین گنا زیادہ تھی جن کے کوئی گول نہ تھے۔ بقیہ 3 فی صد کی آمدن جنھوں نے حتمی گولز طے کیے تھے اور ان کو لکھا بھی تھا، گول نہ رکھنے والوں کی نسبت 10 گنا زیادہ تھی۔

دراصل جب آپ اپنے گولز لکھ لیتے ہیں تو آپ فوراً ایک مختلف انسان بن جاتے ہیں آپ کا اپنے مستقبل کے بارے میں رویہ مثبت انداز میں بدل جاتا ہے۔ آپ زیادہ پُرامید اور پُراعتماد محسوس کرتے ہیں۔ آپ کو اپنی زندگی پر زیادہ کنٹرول محسوس ہوتا ہے۔ سب سے اہم بات یہ ہے کہ جب آپ اپنے گول پلان لکھ لیتے ہیں تو کامیابی کے امکانات 10 گنا بڑھ جاتے ہیں۔

معروف ماہر نفسیات ڈاکٹر ابراہم میسلو (Dr.A Maslow) کے مطابق جب فرد گول لکھ لیتا ہے تو 75 فی صد حاصل کر لیتا ہے۔ لہٰذا اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو نہ صرف اپنے گولز لکھیں بلکہ ان کو اپنے ہاتھ سے لکھیں۔ بعض ماہرین کا خیال ہے کہ گولز کو فعل حال میں لکھیں اور لکھتے وقت فقرے کو ''میں'' سے شروع کیا جائے۔ مثلاً ''میں ایک لاکھ روپیہ ماہانہ کماتا ہوں یا کمار ہا ہوں''، فعل حال میں لکھنے سے گول لاشعور تک جلد پہنچ جاتا ہے۔ بعض ماہرین کے مطابق گولز کو اس طرح لکھا جائے کہ جیسے آپ ان کو پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔ بعض دوسرے ماہرین کا خیال ہے کہ گولز کو مستقبل میں بھی لکھا جا سکتا ہے مثلاً ''میں 31-05-2008 تک ایک کروڑ روپے چاہتا ہوں۔'' ''میں جنوری 2008 سے 31 دسمبر 2010 تک 50 لاکھ روپے حاصل کر لوں گا۔ اس کے بدلے میں اپنی بے لوث خدمات اپنی کمپنی کو پیش کروں گا۔''

6۔ ہر گول کے حصول کے لیے وقت کا مقرر کرنا نہایت ضروری ہے۔ یعنی اس کی تکمیل کی تاریخ طے کریں۔ انسان تقریباً ہمیشہ تاریخ تکمیل (Dead line) کے مطابق کام کرتا ہے۔ جب بھی کوئی فرد کام کو مکمّل کرنے کی تاریخ طے کر لیتا ہے تو وہ عموماً کام کو مقررہ وقت کے اندر مکمّل کر لیتا ہے۔ اس لیے کامیاب افراد ہر کام کی تاریخ تکمیل طے کرتے ہیں۔ تکمیل کی تاریخ حقیقت پسندانہ ہو۔ نہ بہت قریب اور نہ ہی بہت دور۔ اگر یہ بہت دور ہو تو انسان کی اپنے گول میں دلچسپی کم ہو جاتی ہے اور اگر بہت قریب ہو تو فرد حوصلہ چھوڑ دیتا ہے۔ اگرچہ بعض ماہرین کا خیال ہے کہ تکمیل کی مدت عام وقت سے نصف ہو۔ کیونکہ ایک اصول یہ ہے کہ کام وقت کے مطابق پھیل جاتا ہے۔ یعنی اگر تکمیل کی تاریخ قریب ہوگی تو گول جلد حاصل کر لیا جائے گا اور اگر دور ہوگی تو گول کے حصول میں دیر ہو جائے گی۔ تاہم ایک دفعہ تکمیل کی تاریخ طے کرنے کے بعد اس میں تبدیلی نہ کی جائے۔ اگر آپ طے شدہ تاریخ تک اپنا گول حاصل نہ کر سکیں تو پُر سکون رہیں، مایوس نہ ہوں۔ نئی تاریخ کا تعین کر لیں۔ لہٰذا گول طے کرنے کے بعد اس کے سامنے تکمیل کی تاریخ ضرور لکھیں۔

7۔ کوشش کریں کہ گول آپ کی شخصیت، مزاج اور فطری رجحان کے مطابق ہوں۔ اگر گول آپ کے فطری رجحان کے مطابق ہوں گے تو ان کے حصول کے لیے کام کرنا، کام نہیں بلکہ لطف اور مشغلہ ہوگا۔ ایسے کام سے آپ لطف اندوز ہوں گے اور گول کا حصول بھی جلد ہوگا۔ آسان ترین اور عظیم ترین کامیابی صرف فطری رجحان اور پسند کے مطابق کام کرنے سے ملتی ہے۔ 1980ء میں امریکہ میں 1500 افراد پر ایک ریسرچ ہوئی۔ اس ریسرچ میں دو گروہوں کا موازنہ کیا گیا۔ ایک گروپ (87 فی صد) کے افراد گول کے حصول کے لیے ہر کام کرنے کے لیے تیار تھے جب کہ دوسرا گروپ (13 فی صد) نے صرف فطری رجحان کے مطابق کام کیا۔ 20 سال بعد دونوں گروہوں کی کامیابیوں کا موازنہ کیا گیا۔ 1500 افراد میں سے 101 کروڑ پتی بنے۔ ان میں 80 فی صد کروڑ پتیوں کا تعلّق اس گروپ سے تھا جنھوں نے اپنی پسند اور فطری رجحان کے مطابق کام کیا۔ ویسے بھی اگر آپ کو کام پسند نہیں تو اسے زیادہ دیر تک اعلیٰ معیار اور خوش دلی کے ساتھ نہیں کیا جا سکتا۔ اور جس کام کو خوش دلی سے نہ کیا جائے اس میں ترقی کے امکانات بہت ہی کم ہوتے ہیں۔ اگر فرد ایسا کام کرتا ہے جو اسے پسند نہیں تو وہ اس کے کرنے سے ذہنی دباؤ (Stress) کا شکار ہو جاتا ہے۔ جس سے اس کی قوت مدافعت کم ہو جاتی ہے اور وہ بہت سی نفسیاتی اور جسمانی بیماریوں کا شکار ہو جاتا ہے۔

8۔ آپ کے گول قابل فہم (Conceivable) ہوں، یعنی گول ایسے ہوں جن کو آپ اپنے الفاظ میں بیان کر سکیں۔ گول ایسے نہ ہوں جو نا قابل فہم ہوں جنھیں آسانی کے ساتھ الفاظ میں بیان نہ کیا جا سکے لہٰذا گول قابل فہم ہوں مثلاً میں نے فجر کی نماز با جماعت پڑھنی ہے۔

9۔ گول ایسے ہوں جن کی پیمائش کی جا سکے یعنی Measurable ہوں مثلاً میں نے ایک سال میں قرآن مجید کا ترجمہ سیکھنا ہے۔ چھ ماہ میں 20 پونڈ وزن کم کرنا ہے، ایک سال میں اپنی آمدن کو 5 لاکھ تک بڑھانا ہے۔ یعنی آپ کو واضح طور پر علم ہو جائے کہ آپ نے گول حاصل کر لیا ہے۔

10۔ گول کا حصول آپ کے کنٹرول میں ہو نہ کہ دوسروں کے کنٹرول میں۔ مثلاً بیٹے کو ڈاکٹر بنانا۔ یہ گول آپ کے کنٹرول میں نہیں ہے۔ ایسے گول کا حصول بہت مشکل ہوتا ہے۔

11۔ اپنی سابقہ کامیابیوں کو سامنے رکھتے ہوئے اپنے گول سیٹ کریں۔ جس میدان (Field) میں آپ پہلے کامیاب ہو چکے ہیں۔ اسی میں عظیم کامیابیاں حاصل کرنے کے امکانات زیادہ ہیں۔ اس فیلڈ میں کامیابی کا حصول نسبتاً جلد اور آسان ہوگا۔

12۔ گول سیٹ کرتے وقت اپنی سابقہ ناکامیوں کو بھول جائیں۔ کسی اچھے ماہر نفسیات کی مدد سے آپ ماضی کی ناکامیوں کو بڑی آسانی سے بھلا سکتے ہیں۔ بہت دفعہ ایسا ہوتا ہے کہ آپ کسی کام میں کسی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں۔ مگر دوسری بار بہتر علم، مہارت اور منصوبہ بندی سے کامیاب ہو جاتے ہیں۔ میرے ایک دوست پہلی بار پراپرٹی کے بزنس میں کوئی خاطر خواہ کامیابی حاصل نہ کر سکے۔ مگر چند سال بعد انھوں نے سابقہ ناکامیوں کو بھلا کر ایک بار پھر یہی بزنس کیا تو انھوں نے شاندار کامیابیاں حاصل کیں۔

13۔ آپ کے گول ایسے ہوں جن کو حاصل کرنے کی آپ کے اندر شدید خواہش ہو۔ شدید خواہش اور تڑپ کے بغیر کوئی بھی اہم اور بڑا گول حاصل نہیں کیا جا سکتا۔

14۔ گول سیٹ کرتے وقت اپنی فطری صلاحیتوں کو ضرور مدنظر رکھیں۔ اگر آپ کے گول آپ کی فطری صلاحیتوں کے مطابق نہ ہوں گے تو ان کا حصول ناممکن ہوگا۔ مثلاً اگر آپ کی آواز بہت اچھی اور سریلی نہیں تو آپ کا بہت اچھا سنگر بننے کا خواب کبھی پورا نہ ہوگا۔ اسی طرح اگر آپ کے اندر اچھا باؤلر بننے کی فطری صلاحیت موجود نہیں تو آپ کبھی عمران خان یا شعیب نہیں بن سکیں گے۔

15۔ بڑے گول حاصل کرنا عموماً مشکل ہوتا ہے۔ لہٰذا بڑے گول کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیں۔ اس طرح انھیں حاصل کرنا آسان ہو جائے گا۔ اور ہر کامیابی سے آپ کے جوش (Motivation) اور اعتماد میں اضافہ ہوگا۔ مثلاً آپ سالانہ 5 کروڑ روپے کمانا چاہتے ہیں، مگر ایک دم 5 کروڑ کمانا مشکل ہے۔ لہٰذا پہلے 5 تا 10 لاکھ

روپے سالانہ حاصل کرنے کا گول بنایا جائے۔ ہر سال اس میں اضافہ کرتے جائیں حتیٰ کہ 10 سال میں آپ 5 کروڑ روپے سالانہ کما سکیں گے۔ اسی طرح اگر آپ 50 پاؤنڈ وزن کم کرنا چاہتے ہیں تو ماہانہ 5 پاؤنڈ کم کرنے کا گول مقرر کیا جا سکتا ہے۔

16۔ اپنے گول کو ہمیشہ Upgrade کرتے رہیں۔ ان میں تبدیلی کرتے جائیں، ان کو بہتر بناتے جائیں۔ اگر ایک سال کے بعد بھی آپ کے گول وہی ہیں تو آپ زوال پذیر ہیں۔

17۔ گول بناتے وقت اس چیز کو بھی مدنظر رکھیں کہ ان سے آپ کے خاندان کے دوسرے افراد پر کیا اثرات مرتب ہوں گے۔ اگر آپ کے گول ایسے ہیں جن کے حصول کے لیے آپ کو دن رات مصروف رہنا پڑے گا۔ اس طرح آپ کے پاس اپنے خاندان خصوصاً بچوں کے ساتھ گزارنے کے لیے وقت نہ ہوگا۔ اس صورت میں جب آپ گول حاصل کر لیں گے، اس وقت تک آپ کا خاندان بکھر چکا ہوگا۔

18۔ کسی بھی شعبے میں اہم گول ایک وقت میں ایک ہی ہو۔ زیادہ سے زیادہ دو۔ بہتر یہی ہے کہ ایک وقت میں ایک گول ہو۔ ساری توجہ اسی پر مرکوز کی جائے۔ اس طرح اسے حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ البتہ ہر فیلڈ میں ایک ایک گول کے حصول پر توجہ مرکوز کی جائے۔ مثلاً روحانی، پیشہ وارانہ اور مالی گولز وغیرہ۔

19۔ گولز کو لکھ کر ایسی جگہ رکھیں جہاں سے یہ آپ کو اکثر اوقات نظر آتے رہیں۔ مثلاً گاڑی کے ڈیش بورڈ پر، واش بیسن کے آئینے کے اوپر یا فریج کے دروازے وغیرہ کے اوپر۔

20۔ اپنے مخلص دوستوں اور فیملی ممبرز سے اپنے گولز کا ذکر کریں۔ وہ آپ کو اچھے مشورے اور تجاویز دے سکتے ہیں، آپ کی حوصلہ افزائی کر سکتے ہیں۔ اس طرح گولز کا اعلان کرنے کے بعد پیچھے ہٹنا مشکل ہو جاتا ہے۔ مگر مایوس، ناکام اور منفی سوچوں والے افراد سے اپنے گولز کا ذکر نہ کریں۔ وہ آپ کی حوصلہ شکنی کریں گے، خامیاں نکالیں گے، کیونکہ ایسے منفی لوگوں کو علم ہوتا ہے کہ ہر اچھا کام کیوں نہیں ہو سکتا۔ انھوں نے خود کچھ حاصل نہیں کیا اور آپ کو حاصل نہ کرنے دیں گے۔

21۔ باقاعدگی سے اپنے گولز کا جائزہ لیتے رہیں۔ ہر چھ ماہ بعد گولز کا جائزہ مفید ہے۔ان میں نئے گولز کا اضافہ کیا جاسکتا ہے۔ پرانے ختم کیے جاسکتے ہیں۔

22۔ گولز جتنی جلدی سیٹ کریں اتنا ہی بہتر ہے۔ ماہرین کا خیال ہے کہ 20 تا30 سال کی عمر میں آپ کو اپنے اہم گولز سیٹ کر لینے چاہئیں۔ البتہ طالب علموں کو سکول میں اپنے تعلیمی گول سیٹ کرنے چاہئیں کہ انھیں کون سے مضامین پڑھنا ہیں، ہر امتحان میں کتنے فی صد نمبر حاصل کرنا ہیں۔ کھیل اور دوسری اہم نصابی سرگرمیوں کے گولز بھی طے کرنے چاہئیں۔ تاہم اہم اور دور رس گولز میٹرک کے بعد سیٹ کرنے چاہئیں۔

23۔ گولز سیٹ کرنے کے بعد ان کو ترجیح کے مطابق نمبر دیں۔ پھر اہم ترین یا نمبر 1 گول کو حاصل کرنے کے لیے منصوبہ بندی کریں اور کام شروع کر دیں۔

گول بنانے کے طریقے

ایک نہایت کامیاب فرد سے کامیابی کا راز پوچھا گیا۔اس نے بتایا کہ پہلے طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔کیا بننا چاہتے ہیں، کیا کرنا چاہتے ہیں۔ پھر اس مقصد کے حصول کے لیے اپنی ساری کوششیں اور صلاحیتیں لگا دیں، مستقل مزاج رہیں اور کوشش کبھی ترک نہ کریں، آپ کامیاب ہو جائیں گے۔یعنی ہر قسم کی کامیابی کے حصول سے پہلے لازمی ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟ یعنی اپنا گول اور مقصد سیٹ کریں۔ گول (Goal) سیٹ کرنے کے بہت سے اصول ہیں۔اہم اصولوں کا ذکر پیچھے کیا جا چکا ہے۔ کسی بھی قسم کی کامیابی کے بارے میں سوچنے سے پہلے مذکورہ اصولوں کی روشنی میں اپنے گول طے کریں۔ گول سیٹ کرنے کے بہت سے طریقے ہیں، چند اہم طریقے درج ذیل ہیں:

1۔ آپ کی بہت سی خواہشات، تمنائیں، آرزوئیں، شوق، خواب اور عزائم ہیں۔ان تمام چیزوں کی لسٹ بنائیں جو آپ اپنی زندگی میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ مثلاً گھر، گاڑی، دولت، بزنس، دنیا کی سیر، غریبوں کے لیے سکول اور ہسپتال کا قیام۔کوئی کتاب لکھنا، اونچے خواب دیکھیں۔ اپنے خوابوں پر پابندی نہ لگائیں۔ 10 تا15 منٹ مسلسل لکھتے جائیں۔ پھر ان میں سے اپنے گول منتخب کریں۔

2۔ ان چیزوں کو سامنے رکھتے ہوئے اپنے گول بنائیں۔

A۔فرض کریں کہ آپ ناکام نہیں ہوں گے، تو پھر آپ کیا کرنا اور بننا چاہیں گے؟

B۔اگر آپ کے پاس سارے وسائل موجود ہوں تو پھر آپ کیا حاصل کرنا چاہیں گے؟

C۔اگر آپ کے پاس بہت سی دولت ہو تو کیا کرنا چاہیں گے؟

D۔فرض کریں کہ آپ کو الہ دین کا چراغ اور جن مل جائیں، جو آپ کے لیے ہر چیز مہیا کر سکتے ہوں تو پھر آپ کیا حاصل کرنا چاہیں گے؟

3۔ 2 منٹ کے اندر تین ایسی چیزوں کے نام لکھیں جو اس وقت آپ کو سب سے زیادہ مطلوب (Wanted) ہیں۔ یا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ سوچنا اور غور و فکر نہیں کرنا، یعنی بغیر سوچے سمجھے لکھیں۔ 6 تا8 ہفتے تک ہر ہفتے اسی دن، اسی وقت تنہائی میں بیٹھ کر 2 منٹ کے لیے یہ مشق کریں۔ اسے پڑھیں اور پھر سنبھال کر رکھ لیں۔ 6 تا8 ہفتوں کے بعد اس سب کو دوبارہ پڑھیں۔ اس میں سے آپ کو اپنے گول مل جائیں گے، یا ان میں سے اپنے گول منتخب کریں۔ گول بناتے وقت ان چیزوں پر خصوصی توجہ دیں جو زیادہ بار لکھی گئی ہوں۔

4۔ A۔ ایسے تین لوگوں کے نام لکھیں جن کو آپ سراہتے (Admire) یا جن کے آپ مداح ہیں۔

B۔ ایسے تین افراد کے نام لکھیے جن کو آپ سب سے زیادہ پسند کرتے ہیں؟

C۔ وہ تین اچھی چیزیں کون سی ہیں، جو لوگوں نے آپ کے بارے میں کہی ہیں؟ مثلاً آپ بہت ایماندار، محنتی اور مخلص ہیں۔ آپ کی آواز بہت اچھی ہے۔ آپ بہت خوش اخلاق اور ملنسار ہیں وغیرہ۔

D۔ آپ کی زندگی کا خوشگوار ترین (Happiest) دن کون سا تھا اور کیوں؟

E۔ آپ کی زندگی کا خراب ترین اور تکلیف دہ (Miserable) دن کون سا تھا اور کیوں؟

F۔کسی ایسے فرد کا نام لکھیں ، اپنے آپ کو جس کے بہت قریب محسوس کرتے ہیں۔
G۔آپ کے وہ کون سے کارہائے نمایاں، کامیابیاں ، اور کامرانیاں (Accomplishments) ہیں جن پر آپ کو فخر ہے؟

چند ہفتوں کے لیے ان لسٹوں کو رکھ کر بھول جائیں۔ پھر انھیں نکالیں ، پڑھیں اور سوچیں کہ اگر آپ انھیں دوبارہ لکھیں تو کیا یہ وہی پہلے والی ہوں گی یا آپ ان میں تبدیلی کرنا چاہیں گے۔جن چیزوں سے اب آپ کو اتفاق نہیں ان کو قلم زد کر دیں، نئی چیزیں شامل کر لیں ، نئی لسٹیں بنائیں ۔ گول بنانے کے نقطۂ نظر سے ان لسٹوں پر غور وفکر کریں۔ ان لسٹوں کی مدد سے مناسب گول طے کریں۔

5۔ فطری صلاحیتیں کامیابی کی چابی (Key) ہیں۔ فطری صلاحیتوں کی مدد سے کامیابی حاصل کرنا بہت آسان ہو جاتا ہے ، اس صورت میں فرد کو کام ، کام نہیں بلکہ مشغلہ محسوس ہوتا ہے اور مشغلے سے کون تھکتا ہے ۔ ماہرین نفسیات کے ریسرچ کے مطابق ہر فرد میں 3 تا 5 اور بعض افراد میں 7 فطری صلاحیتیں ہوتی ہیں۔ فطری صلاحیتیں جاننے کے لیے ماہرین نفسیات نے بہت سے ٹیسٹ بنائے ہیں مگر بدقسمتی سے ابھی تک ان کی مدد سے زیادہ لوگوں نے کامیابی حاصل نہیں کی۔ صرف 15 فی صد لوگ ان ٹیسٹوں کی مدد سے کامیاب ہوئے۔

فطری صلاحیتیں جاننے کے لیے یہ مشق کریں:

A۔مشغلے (Hobbies) آپ کی فطری صلاحیتیں ہیں۔ اپنی فطری صلاحیتوں کو معلوم کرنے کے لیے اپنے مشغلوں کی فہرست بنائیں۔

B۔اپنی فطری صلاحیتوں کو جاننے کے لیے ان سوالات کے جواب دیجیے۔

1۔بچپن میں آپ کو کیا کرنا اچھا لگتا تھا؟
2۔سکول میں آپ کو کون سی کلاس سب سے زیادہ پسند تھی؟
3۔سکول میں آپ کے سب سے زیادہ نمبر کس مضمون میں آتے تھے؟
4۔سکول میں آپ کے پسندیدہ مضامین کون سے تھے؟

5۔سکول میں کون سے مضامین سے آپ کو نفرت تھی؟
6۔سکول میں کون سے مضامین آپ کو سب سے کم پسند تھے؟
7۔آج کل آپ کو کام (Job) پر یا ذاتی زندگی میں کیا کرنا اچھا لگتا ہے؟
8۔آج کل آپ کو کام پر یا ذاتی زندگی میں کیا کرنا ناپسند ہے؟
9۔آپ کی وہ کون سی خوبیاں اور شخصی اوصاف ہیں جن پر آپ کو فخر ہے؟
10۔وہ کون سا کام ہے، جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں؟
11۔آپ کی وہ کون سی خصوصیات ہیں جو آپ کو ناپسند ہیں۔ جن کو آپ کے خیال میں بہتر کرنے کی ضرورت ہے۔
12۔آپ کے علم کے مطابق لوگوں کو آپ کی کون سی شخصی خصوصیات ناپسند ہیں؟
13۔دنیا میں کوئی نہ کوئی چیز ایسی ضرور ہے جس میں آپ زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں۔ اور جسے آپ دوسرے لوگوں کی نسبت زیادہ خوش اسلوبی ، دلچسپی اور بہتر طور پر کر سکتے ہیں۔ ان چیزوں کی لسٹ بنائیں۔
14۔آپ زندگی میں کیا کرنا اور حاصل (Accomplish) کرنا چاہتے ہیں۔ یعنی کیا کر دکھانا چاہتے ہیں؟
15۔آپ کو کیا چیز مطمئن اور پُرسکون (Satisfy) کرتی ہے؟
16۔آپ کیا بننا چاہتے ہیں؟
17۔وہ کون سے کام ہیں جنھیں آپ رضا کارانہ اور مفت کرنے کے لیے تیار ہیں؟
18۔آپ کے سب سے بڑے جوہر (Talents) کون سے ہیں؟
19۔چھٹی والے دن آپ کیا کرنا Enjoy کرتے ہیں؟

ان سوالات کے جوابات کا جائزہ لیں۔ منفی چیزوں کو چھوڑ کر مثبت چیزوں کی روشنی میں اپنے گول بنائیں۔

6۔ اگر آپ کے پاس اپنی پسند کا کام شروع کرنے کے سارے وسائل موجود ہوں اور ناکامی کا خوف بھی نہ ہو، یعنی کامیابی یقینی ہو تو آپ کیا کرنا پسند کریں گے؟
7۔ فرض کریں کہ آپ کا ہر پلان کامیاب ہوگا تو آپ کون سا پلان بنائیں گے؟

8۔ فرض کریں کہ آپ سارے مسائل حل کرلیں گے، ساری رکاوٹیں دور کرلیں گے تو پھر کون سا پراجیکٹ شروع کریں گے؟

9۔ اگر آپ اچانک امیر ہو جائیں۔ آپ کی 10 کروڑ کی لاٹری نکل آئے تو کیا آپ صبح کام پر جائیں گے؟ کیا آپ اسی پیشے میں رہیں گے؟ کون سا پیشہ اختیار کریں گے؟ کیا کرنا چاہیں گے؟

10۔ تصور میں مستقبل سے ماضی میں جانے کی مشق کریں۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو بالکل ریلیکس کرلیں، 5 لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کرلیں۔ اب تصور کی مدد سے اپنے آپ کو 5 سال آگے لے جائیں۔ تصور کریں کہ 5 سال گزر چکے ہیں اور آپ کی زندگی ہر لحاظ سے مکمّل اور نہایت اطمینان بخش (Perfect) ہے۔ یہ کیسی نظر آرہی ہے؟ آپ کیا کررہے ہیں؟ آپ کام کہاں کررہے ہیں؟ آپ ماہانہ/سالانہ کتنا کمارہے ہیں؟ آپ کا بینک بیلنس کتنا ہے؟ آپ کس قسم کی زندگی بسر کررہے ہیں؟ آپ کا Life style کیسا ہے؟ سب کچھ تفصیل سے لکھ لیں۔ اس میں سے گول منتخب کریں۔

11۔ اگر آپ کو یقین ہو کہ آپ ناکام نہ ہوں گے تو آپ کون سا عظیم خواب دیکھیں گے؟

12۔ اگر آپ کو یقین ہو یا آپ کو یقین دلایا جائے کہ آپ اپنا ایک گول لازماً حاصل کرلیں گے، وہ چھوٹا ہو یا بڑا، قریبی مدت کا ہو یا طویل مدت کا، تو وہ گول کیا ہوگا؟ جو کچھ بھی ہو اسے لکھ لیں۔

13۔ آپ یہ تصور کریں کہ آپ کی ماہانہ آمدن، بینک بیلنس، صحت، کام، پیشہ اور روحانی حالت، ہر لحاظ سے مثالی ہے، تو وہ کیسی نظر آئے گی؟ آپ کیا کررہے ہوں گے؟ آپ کس کے ساتھ ہوں گے؟ اور کس کے ساتھ نہیں ہوں گے؟ کتنا کمارہے ہوں گے؟ کس قسم کی زندگی بسر کررہے ہوں گے؟ آپ کے پاس گھر کیسا ہوگا؟ کار کون سی ہوگی؟ کپڑے کیسے ہوں گے؟ صحت کیسی ہوگی؟ ہر چیز لکھ لیں۔ اپنے سارے خواب تفصیل سے لکھیں پھر اس سب کی روشنی میں اپنے گول سیٹ کریں۔

14۔ مرنے سے پہلے آپ کیا کر دکھانا (Accomplish) چاہتے ہیں؟

15۔ اگلے 1 تا 10 سال میں آپ کیا چاہتے ہیں؟ 10 تا 12 منٹ میں جواب لکھیں۔ کم از کم 50 چیزوں کی لسٹ بنائیں۔ گول بناتے وقت ان سوالات کو سامنے رکھیں۔

A۔ میں کیا کرنا چاہتا ہوں؟

B۔ میں کیا بننا چاہتا ہوں؟

C۔ میں کیا دیکھنا چاہتا ہوں؟

D۔ میں کیا حاصل کرنا چاہتا ہوں؟

E۔ میں کہاں جانا چاہتا ہوں؟

لسٹ کو پڑھیں اور دیکھیں کہ وہ چیزیں کون سی ہیں جن کو آپ ایک سال کے اندر حاصل کر سکتے ہیں۔ ان میں نمبر 1 چیز کون سی ہوگی۔ پھر لسٹ کا مطالعہ کریں کہ وہ کون سی چیزیں ہیں جن کو آپ اگلے 3 سال میں حاصل کر سکتے ہیں۔ ایسی تین اہم چیزوں کے نام لکھیں۔ اگلے 5 سال میں آپ کیا حاصل کر سکتے ہیں؟ 5 اہم چیزوں کے نام لکھیں۔ اگلے 10 سال میں کیا حاصل کر سکتے ہیں؟ 10 اہم چیزوں کے نام لکھیں۔ ایک بار پھر لسٹ کا مطالعہ کریں۔ شاید آپ کو احساس ہو کہ آپ کو تین سال میں حاصل ہونے والی چیزوں کی زیادہ ضرورت ہے یا 5 سال میں حاصل ہونے والی چیزوں کی۔ یا پھر ایک سال میں حاصل ہونے والی چیزوں کی زیادہ ضرورت ہے۔ اس طرح 4 ایک سالہ اہم ترین گول منتخب کریں، 4 تین سالہ، 4 پانچ سالہ اور 4 دس سالہ اہم ترین گول منتخب کریں۔ اس طرح کل گول 16 ہو جائیں گے۔

16۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ زندگی میں کیا بننا چاہتے ہیں؟ کیا کرنا چاہتے ہیں؟ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ ایک کاغذ پر ہر وہ خیال لکھتے جائیں جو آپ کے ذہن میں آئے۔ چاہے آپ اسے کر سکتے ہیں یا نہیں اس بات کی فکر نہ کریں۔ بس جتنی تیزی سے لکھ سکتے ہیں لکھتے جائیں، رکیں نہیں۔ 20 منٹ یا زیادہ وقت لیا جا سکتا ہے۔ لکھتے جائیں حتیٰ کہ تھک جائیں۔ اب اپنی لسٹ پر پہلی دو چیزیں (Items) دیکھیں۔ نوٹ کریں کہ آپ کے نزدیک ان میں زیادہ اہم چیز کون سی

ہے؟ اپنے دماغ میں اس چیز کو حالیہ انتخاب قرار دیں۔ پھر اپنی لسٹ پر اگلی چیز کو دیکھیں اور اس کا موازنہ اپنے حالیہ انتخاب سے کریں۔ آپ کے نزدیک ان دونوں میں کون سی زیادہ اہم ہے۔ جس کو ترجیح دیں وہ آپ کا حالیہ انتخاب بن جائے گا۔ ساری لسٹ کے ساتھ یہی عمل دہرائیں۔ آخر میں پوری فہرست میں سے جو چیز آپ کا واحد اہم ترین حالیہ انتخاب ہوگا وہی آپ کا سب سے اہم گول ہوگا۔ سب سے پہلے اس کے حصول کے لیے کام شروع کریں۔

17۔ تصور کریں کہ آپ کے پاس صرف 6 ماہ کا وقت ہے۔ اب 25 ایسی چیزوں کے نام لکھیں جواب آپ پہلے سے مختلف انداز سے کریں گے۔ پھر فرض کریں کہ اب آپ پر چھ ماہ کی قید نہیں۔ اب ایسی 25 چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ بالکل پہلے کی طرح کریں گے۔ دونوں لسٹوں کا موازنہ کریں۔ دونوں لسٹوں میں جتنی زیادہ چیزیں مشترک ہوں گی، بہتر ہوگا۔ اب اس میں سے گول بنائیں۔

18۔ اہم گول کے انتخاب میں لاشعور سے بھی مدد لی جا سکتی ہے۔ کامیابی میں لاشعور کا کردار بہت اہم ہے۔ لاشعور سے رابطے کا سب سے موثر ذریعہ ہپناٹزم ہے۔ ''کامیابی'' کی ورکشاپ میں ہم شخصی ہپناٹزم کی مدد سے لاشعور سے رابطہ کرنا سکھاتے ہیں، جن کی وجہ سے کامیابی کا حصول بہت آسان ہوجاتا ہے۔

19۔ 15 منٹ کے لیے کسی پُرسکون جگہ خاموشی سے بیٹھ جائیں اور غور کریں کہ وہ تین چیزیں کون سی ہوں گی جن کے لیے آپ چاہیں گے کہ آپ کو یاد رکھا جائے۔ ان سے اپنے گول سیٹ کریں۔

20۔ فرض کریں کہ خدا نے آپ کی دعا سن لی اور قبول کر لی تو آپ کیا حاصل کرنا چاہیں گے، کیا بننا چاہیں گے اور کرنا چاہیں گے۔

21۔ گولز دراصل خواہشات ہوتی ہیں۔ اپنی خواہشات کو جاننے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ اپنے کسی قریبی دوست سے درخواست کریں کہ وہ آپ کو اپنی خواہشات کی لسٹ مرتب کرنے میں آپ کی مدد کرے۔ یہ مشق 10 تا 15 منٹ میں ہوسکتی ہے۔ اپنے دوست سے کہیں کہ وہ آپ سے مسلسل سوال کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ جوابات کو

کاغذ پر نوٹ کرلیں یا ریکارڈ کریں اور بعد ازاں ان کو نوٹ کر لیں۔ اس طرح خیالات کی روانی میں رکاوٹ نہ آئے گی۔ آپ دیکھیں گے شروع میں سطحی چیزیں سامنے آئیں گی۔ عموماً اس طرح کی باتیں آئیں گی۔ میں مرسڈیز گاڑی چاہتا ہوں' یا میں 15 ایکڑ کا فارم ہاؤس چاہتا ہوں۔'' مری میں خوبصورت گھر چاہتا ہوں' تاہم 15 منٹ کی مشق کے آخر میں حقیقی چیزیں سامنے آئیں گی جو آپ دل سے چاہتے ہیں۔ مثلاً ''میں چاہتا ہوں کہ لوگ مجھ سے محبّت کریں'' ''میں غریبوں کی خدمت کرنا چاہتا ہوں۔'' ''عذاب جہنّم سے نجات چاہتا ہوں۔'' ''جنت میں گھر چاہتا ہوں۔''

22۔ آپ مرنے سے پہلے اپنی زندگی میں کیا کرنا چاہتے ہیں۔ یہ جاننے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک لسٹ بنائیں جس میں 30 ایسی چیزیں درج کریں جو آپ کرنا چاہتے ہیں یا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ان میں سے اپنے گول بنائیں۔

23۔ کسی پُرسکون اور آرام دہ جگہ بیٹھ جائیں۔ جہاں اس مشق کے دوران میں کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔ جسم کو ریلیکس کریں۔ آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لے کر اپنے آپ کو مزید ریلیکس کریں۔ اب اپنے لاشعور سے (یعنی اپنے آپ سے) کہیں۔ (سکون کی کیفیت میں آپ کا رابطہ آپ کے لاشعور سے ہوجاتا ہے) کہ وہ مندرجہ ذیل شعبوں میں آپ کی مثالی زندگی کے حوالے سے آپ کے ذہن میں تصورات لائے کہ وہ کیسی ہوگی۔

A۔ زندگی کے مالی پہلو پر توجہ مرکوز کریں۔ آپ کی سالانہ آمدن کتنی ہوگی۔ بینک بیلنس کتنا ہوگا؟ سرمایہ کاری کتنی ہوگی؟ کل مالی حیثیت کتنی ہوگی؟ آپ کا گھر کس طرح کا ہے؟ کس جگہ واقع ہے؟ کیا خوبصورت پس منظر ہے؟ کیا اس کے لان ہیں؟ لان کیسے ہیں؟ گاڑیاں کھڑی کرنے کا گیراج کتنا بڑا ہے؟ گھر کی دیواریں کس رنگ کی ہیں؟ فرنیچر کیسا ہے؟ سارے بہترین گھر میں گھومیں۔ کوئی کمی ہو تو پوری کریں۔ اس بارے میں نہ سوچیں کہ یہ کیسے حاصل ہوگا۔ صرف تصور کریں۔ تصور کریں کہ آپ کون سی گاڑی چلا رہے ہیں؟ کسی اور چیز کا تصور کریں جو دولت سے حاصل کی جا سکتی ہے۔

B۔روحانی زندگی کیسی ہے؟ فرائض کے پابند ہیں؟ گناہوں سے بچے ہوئے ہیں؟ حج کرلیا ہے؟ اللہ تعالیٰ اوراس کی پسند پر عمل کرتے ہیں اوران کی ناپسند سے بچتے ہیں۔

C۔اب آپ اپنے مثالی پیشے کا (جاب۔ بزنس وغیرہ) کا تصور کریں۔ آپ کیا کام کررہے ہیں؟ کہاں کام کررہے ہیں؟ کس کے ساتھ کام کررہے ہیں؟ آپ کے گاہک (Clients) کس طرح کے ہیں؟ آپ کو معاوضہ کتنا مل رہا ہے؟ کیا یہ آپ کا اپنا بزنس یا کام ہے؟

D۔آپ کی مثالی صحت اور جسم کیسا ہے؟ کیا آپ تمام بیماریوں سے محفوظ ہیں؟ آپ کی عمر کتنی ہے؟ کیا آپ پُرسکون (Relaxed) ہیں۔کیا آپ کی زندگی توانائی سے بھرپور ہے؟ کیا آپ اچھی اور صحت بخش خوراک کھاتے ہیں؟ بہت سا پانی پیتے ہیں اور ورزش کرتے ہیں؟

E۔لوگوں کے ساتھ مثالی تعلّقات کیسے ہیں؟ خصوصاً اہل خاندان اور دوستوں کے ساتھ۔

F۔اب اپنی توجہ اپنے فارغ وقت (Free time) پر مرکوز کریں۔ فارغ وقت میں اہل خاندان اور دوستوں کے ساتھ کیا کررہے ہیں؟ کون سے مشاغل (Hobbies) میں حصہ لے رہے ہیں؟ تفنّن طبع کے لیے کیا کررہے ہیں؟ تفریحی سیر (Vacation) کس قسم کی ہے؟

G۔آپ کی ذاتی زندگی کیسی ہے؟ کیا آپ کوئی تعلیم یا تربیت حاصل کررہے ہیں؟ کون سی ورکشاپ اٹینڈ کررہے ہیں؟

H۔آخر میں سماجی زندگی Community living پر توجہ مرکوز کریں کہ وہ کیسی ہے؟ ان کے جوابات ساتھ ساتھ لکھ سکتے ہیں یا مشق مکمّل کرنے کے بعد آخر میں لکھ لیں۔ ساری چیزیں نوٹ کرلیں۔کوئی چیز نہ چھوڑیں۔ان سے اپنے گولز سیٹ کریں۔

24۔ گولز کا انتخاب کرنے کے لیے یہ مشق بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔

ان سوالات کے جوابات پانچ پانچ منٹ کے اندر لکھیں۔

(A) میں روحانی، جسمانی اور ذہنی لحاظ سے کیا بننا چاہتا ہوں۔

(B) میں روحانی، جسمانی اور ذہنی طور پر کیا کرنا چاہتا ہوں۔

(C) میں روحانی، جسمانی اور ذہنی لحاظ سے کیا حاصل کرنا چاہتا ہوں۔

25۔ ہر فرد اپنے گولز سیٹ کرے۔ بچے، ماں، باپ۔ بچے روحانی، صحت اور تعلیم وغیرہ کے گولز سیٹ کریں۔ ماں روحانی، صحت اور بچوں کی تربیت کے گولز بنائے اور والد ہر قسم کے گولز سیٹ کرے۔ اپنے گولز میں تفریح کے گولز ضرور شامل کریں۔ ہر ہفتے میں کم از کم ایک بار ضرور تفریح کریں۔

26۔ ایک گول بک بنائیں جس میں اپنے ہر طرح کے گول لکھیں۔خصوصاً ایسے 10 گولز جو آپ اگلے 12 ماہ میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔اپنی گول بک کا بار بار جائزہ لیں۔ ہر ماہ کم از کم ایک بار ضرور اپنے تمام گولز کا جائزہ لیں۔ایک نوجوان کے لیے جس نے ابھی تعلیم مکمّل نہیں کی، اپنے طویل المدت خصوصاً پیشہ ورانہ اور مالی گولز کا تعین کرنا مشکل ہوتا ہے۔

ایک کامیاب سیاست دان

89 سال قبل لاہور کے ایک نواحی گاؤں میں ایک نہایت غریب گھرانے میں ایک بچہ پیدا ہوا۔ چار بہن بھائیوں میں یہ سب سے چھوٹا تھا۔ پورا گاؤں ان پڑھ مگر اسے پڑھنے کا بے حد شوق تھا۔ اس کے گاؤں میں سکول نہ تھا، لہٰذا یہ ڈیڑھ میل دور دوسرے گاؤں پڑھنے جاتا۔ راستے میں ایک برساتی نالہ تھا۔ اسے ہر روز اس نالے میں سے گزرنا پڑتا۔ چھٹی جماعت پاس کرنے کے بعد وہ 8 میل دور دوسرے گاؤں میں تعلیم حاصل کرنے جاتا۔ اس نے مڈل کا امتحان امتیازی نمبروں سے پاس کیا اور وظیفہ حاصل کیا۔ مزید تعلیم کے لیے لاہور آیا۔ یہاں اس نے سنٹرل ماڈل سکول میں، جو کہ اس وقت لاہور کا نمبر 1 سکول تھا، داخلہ لیا۔ اس کا گاؤں شہر سے 13 کلومیٹر دور تھا۔ غربت کی وجہ سے اسے اپنی تعلیم جاری رکھنا مشکل تھی، مگر اس نے مشکل حالات کے سامنے ہتھیار نہ پھینکے بلکہ ان کا مقابلہ کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے تہیّہ کیا کہ وہ گاؤں سے دودھ اکٹھا کر کے شہر میں بیچے گا اور اپنی تعلیم جاری رکھے گا۔ چنانچہ وہ صبح منہ اندھیرے اذان سے پہلے اٹھتا، مختلف گھروں سے دودھ اکٹھا کرتا، ڈرم کو ریڑھے پر لادتا اور شہر پہنچتا۔ شہر میں وہ نواب مظفّر قزلباش کی حویلی اور کچھ دکانداروں کو دودھ فروخت کرتا، مسجد میں جا کر کپڑے بدلتا اور سکول چلا جاتا۔ کالج کے زمانے تک وہ اسی طرح دودھ بیچتا اور تعلیم حاصل کرتا رہا۔ اس نے غربت کے باوجود کبھی دودھ میں پانی نہ ملایا۔

بچپن میں اس کے پاس سکول کے جوتے نہ تھے، سکول کے لیے بوٹ ضروری تھے۔ جیسے تیسے

کر کے اس نے کچھ پیسے جمع کر کے بوٹ خرید لیے۔ اب مسئلہ یہ تھا کہ اگر وہ گاؤں میں بھی بوٹ پہنتا تو وہ جلد گھس جاتے، چنانچہ وہ گاؤں سے والد کی دیسی جوتی پہن کر آتا، شہر میں جہاں دودھ کا برتن رکھتا وہاں اپنے بوٹ کپڑے میں لپیٹ کر رکھ دیتا، وہیں جوتے بدلتا اور سکول چلا جاتا۔ شام کو گاؤں واپس جا کر جوتے والد کو واپس کر دیتا۔ بقول معروف کالم نگار جاوید چودھری والد سارا دن اور بیٹا ساری رات ننگے پاؤں پھرتا۔

1935ء میں اس نے میٹرک میں نمایاں پوزیشن حاصل کی اور پھر اسلامیہ کالج ریلوے روڈ لاہور میں داخلہ لیا۔ وہ اب بھی اپنے تعلیمی اخراجات پورے کرنے کے لیے گاؤں سے ریڑھے پر دودھ لاتا اور شہر میں فروخت کرتا۔ اس کام میں اس نے کبھی عار محسوس نہ کی۔ فرسٹ ائیر میں اس کے پاس کوٹ نہ تھا، کلاس میں کوٹ پہننا لازمی تھا۔ چنانچہ اسے کلاس سے نکال کر غیر حاضری لگا دی جاتی۔ لگاتار غیر حاضری کی وجہ سے اس کا نام خارج ہو گیا۔ انجمن کو اس مسئلے کا علم ہوا تو اس نے اس ذہین طالب علم کی مدد کی۔ اس نوجوان کو پڑھنے کا بے حد شوق تھا۔

1939ء میں اس نے بی۔ اے آنرز کیا۔ یہ اپنے علاقے میں واحد گریجویٹ تھا۔ اس دوران وہ جان چکا تھا کہ دنیا میں کوئی بھی اہم کام آسانی سے سرانجام نہیں دیا جا سکتا۔ کامیابیوں اور بہترین کامیابیوں کے لیے ان تھک محنت اور تگ ودو لازمی عنصر ہے۔

معاشی دباؤ کے تحت بی۔ اے کے بعد اس نے باٹا پور میں کلرک کی نوکری کر لی۔ چونکہ اس کا مقصد اور گول لاء کرنا تھا لہٰذا کچھ عرصہ بعد کلرکی چھوڑ کر قانون کی تعلیم حاصل کرنا شروع کی اور 1946ء میں ایل ایل بی کا امتحان پاس کر لیا۔ 1950ء سے باقاعدہ پریکٹس شروع کر دی۔ اس پر خدمت خلق اور آگے بڑھنے کا بھوت سوار تھا۔ اس نے لوگوں کی مدد سے اپنے علاقے میں کئی تعلیمی ادارے قائم کیے۔ اسی جذبہ کے تحت پہلی بار 1965ء میں مغربی پاکستان اسمبلی کا الیکشن لڑا اور کامیاب ہوا۔ پیپلز پارٹی کے روٹی کپڑے اور مکان کے نعرے سے متاثر ہو کر اس میں شامل ہو گیا۔ 1970ء میں پیپلز پارٹی کے ٹکٹ پر ایم۔ این۔ اے

منتخب ہوااورنواب مظفرّعلی قزلباش کے بھائی کو،جن کے گھر یہ دودھ بیچا کرتا تھا،شکست دی۔
1971ء میں ذوالفقارعلی بھٹو کی پہلی کابینہ میں وزیرخوراک و پسماندہ علاقہ جات بنا۔
1972ء پاکستان کے سب سے بڑے صوبے پنجاب کا وزیراعلیٰ بنا۔ وزارت اعلیٰ کے
دوران میں اکثر رکشے پرسفر کرتا۔اپنے گورنر غلام مصطفیٰ کھر کے ساتھ نبھا نہ ہونے کی وجہ
سے استعفیٰ دے کرایک مثال قائم کی۔ 1973 میں اقوام متحدہ میں پاکستان کے وفد کی
قیادت کی۔1975ء میں اسے وفاقی وزیرقانون و پارلیمانی امور بنایا گیا۔1976ء میں
اسے وفاقی وزیربلدیات ودیہی ترقی مقرر کیا گیا۔دودفعہ سپیکرقومی اسمبلی بنااور 4 سال تک
انٹرنیشنل اسلامی یونیورسٹی اسلام آباد کا ریکٹر رہا۔ایک مفلس ان پڑھ کسان کا بیٹا جس نے
کامیابی کا لمبااورمشکل سفردودھ بیچنے سے شروع کیااور آخرکار پاکستان کا وزیراعظم بنا۔ یہ
پاکستان کا منفرد وزیراعظم تھا جوساری عمرلاہور میں لکشمی مینشن میں کرائے پر رہا۔جس کے
دروازے پرکوئی دربان نہ تھا،جس کا جنازہ اسی کرایے کے گھر سے اٹھا،جولوٹ کھسوٹ سے
دور رہا،جس کی بیوی اس کی وزارت عظمیٰ کے دوران رکشوں اورویگنوں میں دھکے کھاتی تھی۔

اگرملک معراج خالدغربت کے باوجوداتنی کامیابیاں حاصل کرسکتے ہیں تویقیناً آپ بھی عظیم
کامیابیاں حاصل کرسکتے ہیں،مگراس طرح کی کامیابیوں کے لیےحتمی گول،کامیابی کی سچی
لگن اورتڑپ،ایمان داری اورمسلسل جدوجہد کی ضرورت ہوتی ہے۔

کامیابی کی خواہش اورتڑپ

طارق بن زیاد کی کہانی سے توہر پڑھا لکھا مسلمان واقف ہے۔ جب وہ سپین کو فتح کرنے
کے لیے سپین کے ساحل پراُترے توانھوں نے سارے جہازوں کوجلانے کا حکم دیا۔ان کے
حکم پرسارے جہازوں کوجلا کرواپسی کا راستہ بند کر دیا گیااوروہ کامیاب ہوئے۔ جوفرد بھی
اپنی کشتیاں جلانے پر آمادہ ہوگا وہ کامیاب ہوجائے گا۔ایسی خواہش کوBurning desire
کہتے ہیں۔

ہر کامیابی اورکامرانی کا آغازایک خواہش اورآرزو سے ہوتا ہے۔لیکن صرف عام خواہش اور
آرزو سے کچھ حاصل نہیں ہوتا جب تک یہ خواہش بہت شدیداوربھڑکتی ہوئی نہ ہو۔اس کی
مثال اس فردجیسی ہے جوکہ پانی میں ڈوب رہا ہو۔اس وقت اس کی سب سے بڑی خواہش
یہی ہوگی کہ وہ کسی طرح اپنی ناک پانی سے باہرنکالے اورسانس لے۔ یہ ایک ایسی خواہش
ہے جس کے لیے آپ ہرقسم کی قربانی دینے کے لیے تیار ہوں گے۔یعنی وہ فردجواپنی کامیابی
کے لیے ہر چیز داؤ پرلگانے کے لیے تیار ہو،تو کامیابی اس کے قدم چومے گی۔ اگر آپ کو
اپنے مقصد سے عشق ہے تو اس کا حصول کچھ بھی مشکل نہیں۔

ہرقسم کی کامیابی،کامیابی کی شدیدخواہش سے شروع ہوتی ہے کمزورخواہش کمزورنتائج پیدا
کرتی ہے۔جس طرح تھوڑی آگ کم گرمی اور حدت پیدا کرتی ہے ۔اورشدیدخواہش

بڑے نتائج پیدا کرتی ہے جس طرح زیادہ الاؤ شدید گرمی پیدا کرتا ہے۔

جب آپ کسی چیز کو دل کی گہرائیوں سے چاہتے ہیں اور اسے حاصل کرنے کے لیے آپ کے دل میں شدید خواہش اور تڑپ (Burning desire) ہے تو تمام کائنات آپ کی خواہش کی تکمیل میں آپ کی مددگار ہوجاتی ہے۔خواہش جتنی شدید ہوگی کامیابی اتنی ہی غیر معمولی ہوگی۔خواہش جتنی کمزور ہوگی کامیابی بھی اتنی ہی معمولی ہوگی۔ یاد رکھیں کہ عظیم کامیابیاں صرف عظیم خواہش اور عمل ہی سے حاصل ہوتی ہیں۔

مقصد کے حصول کی شدید خواہش، تڑپ اور جوش وخروش کامیابی کا ایک لازمی جزو ہے، اس کے بغیر کسی کامیابی کا تصور نہیں کیا جاسکتا۔ بڑی کامیابیاں صرف وہی لوگ حاصل کرتے ہیں جن کے دلوں میں انھیں حاصل کرنے کی آگ لگی ہو۔ جب آپ کسی چیز کو حاصل کرنے کے لیے جنونی، دیوانے اور پاگل ہوجائیں تو آپ اسے ضرور حاصل کرلیں گے۔ گہری لگن اور جوش (Enthusiasm) کے بغیر کوئی بھی بڑا مقصد اور گول حاصل نہیں کیا جاسکتا۔اگر آپ کو اپنے مقصد سے عشق ہے تو اس کا حصول کچھ بھی مشکل نہیں۔ خدا نے ہر فرد میں یہ صلاحیت رکھی ہے کہ ہر وہ چیز جسے وہ دل کی گہرائیوں سے حاصل کرنا چاہتا ہے، حاصل کرلیتا ہے۔تحقیق (Research) سے ثابت ہو چکا ہے کہ کسی بڑے افسر کی ترقی کے لیے اہم ترین قابلیت یا شرط (Qualification) اس کی آگے بڑھنے اور ترقی کرنے کی خواہش ہے نہ کہ تعلیمی قابلیت، پھر وہ جونہی اس کے لیے کوشش کرتا ہے تو کامیاب ہوجاتا ہے۔لہٰذا کامیابی کی بنیادی شرط علم، ہنر یا ذہانت نہیں بلکہ کامیابی حاصل کرنے کی شدید خواہش اور تڑپ ہے۔لوگ عموماً علم کو ضرورت سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں۔علم اور ہنر تو فرد بعد میں بھی حاصل کرسکتا ہے۔ بلکہ علم اور ہنر کو خریدا بھی جاسکتا ہے۔ ہمارے گاؤں میں ایوب نامی ایک لڑکا رہتا تھا، جس نے بمشکل میٹرک پاس کیا تھا۔مگر اس کے اندر کامیابی کی شدید خواہش تھی۔اس کے سر پر باہر جانے اور کامیابی کا بھوت سوار تھا۔آٹھ، دس سال کی کوشش کے بعد وہ باہر چلا گیا اور کامیاب ہوا۔اب وہ کروڑ پتی ہے۔ بہت سے اہل علم اور ہنرمند اس کے ملازم ہیں۔یعنی اس نے علم و ہنر حاصل کرنے کی بجائے خرید لیا۔یعنی کسی فرد کی کامیابی کا

فیصلہ اس کی قابلیت، صلاحیت یا علم نہیں بلکہ خواہش کرتی ہے۔تقریباً ہمیشہ کامیابی اور ناکامی میں بنیادی فرق خواہش کا ہوتا ہے۔خواہش ایسی ہو جو فرد کو مقصد کے حصول کے لیے بے چین کردے۔

ایک بہت ہی کامیاب انسان (جان پال) نے ایک بار کہا تھا کہ آپ مجھے اوسط درجے کی قابلیت کا ایک فرد دیں، لیکن جس کے دل میں کامیابی کی شدید خواہش اور تڑپ (Burning desire) ہو، تو میں آپ کو ایک ایسا انسان دوں گا جو کہ ہر بار کامیاب و کامران ہوگا۔یعنی کسی بھی قسم کی کامیابی کے حصول کے لیے بنیادی فرق علم کا نہیں بلکہ کامیابی کی خواہش اور تڑپ کا ہے۔وہ فرد دنیا کا بہت بدقسمت انسان ہے جو کہ صاحب علم، قابل، ذہین، فطین اور اپنے کام میں ماہر ہے، مگر وہ آگے بڑھنے اور کامیابی کی خواہش اور تڑپ سے محروم ہے۔ایسا فرد کبھی بھی عظیم کامیابی حاصل نہیں کرسکتا۔اگر کامیابی کی جدوجہد میں آپ سب کچھ کھودیتے ہیں مگر آپ کا کامیابی کا جذبہ، جوش، خواہش اور تڑپ باقی ہے تو آپ نے کچھ نہیں کھویا، کیونکہ اس کی مدد سے آپ ایک بار پھر کامیاب ہوجائیں گے، اپنی ناکامی کو کامیابی میں بدل دیں گے، لیکن اگر آپ کی کامیابی کی خواہش سرد پڑگئی یا ختم ہوگئی تو آپ نے سب کچھ کھودیا، آپ کنگال ہوگئے۔ایک چیمپئن (Champion) اور عام فرد کے درمیان بنیادی فرق کامیابی کی خواہش اور تڑپ ہوتا ہے۔چیمپئن کے اندر کامیابی کی خواہش عروج پر ہوتی ہے۔ جب کہ عام آدمی اس سے محروم ہوتا ہے۔اگر آپ کے اندر کامیابی کی شدید خواہش اور تڑپ موجود ہے تو آپ خوش قسمت ہیں کیونکہ آپ کوئی بھی مقصد حاصل کرسکتے ہیں۔اس صورت میں یا تو آپ کامیابی کا راستہ پالیں گے یا پھر خود بنالیں گے۔اگر آپ کی کامیابی کی خواہش Do or die یا Swim or sink کے درجے کی ہے تو پھر دنیا کی ہر کامیابی آپ کے قدموں تلے ہوگی۔

کامیابی کی خواہش کو بڑھانے کے طریقے

آپ کی کامیابی کا فیصلہ آپ کی کامیابی کی خواہش نے کرنا ہے نہ کہ ذہانت اور ڈگری نے۔

گہری لگن اور جوش کے بغیر کوئی بھی بڑا مقصد حاصل نہیں کیا جا سکتا۔ جوش اس آگ کی طرح ہے کہ اگر اس کو مسلسل نہ جلایا جائے اور اس میں تازہ لکڑیاں نہ ڈالی جائیں تو یہ ٹھنڈی پڑ جاتی ہے لہٰذا کامیابی کی خواہش کی آگ کو مسلسل بھڑکانے کی ضرورت ہے۔ اگر آپ عظیم کامیابیاں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اس آگ کو کبھی بجھنے نہ دیں، بلکہ تیز کریں۔ اگر جوش اور کامیابی کی خواہش کو مسلسل تازہ نہ کیا جائے تو یہ ختم ہو جاتی ہے اور فرد کامیابی کے راستے میں ہی دم توڑ دیتا ہے۔

مندرجہ ذیل طریقوں کی مدد سے آپ اپنی کامیابی کی خواہش، تڑپ اور جوش وخروش کو ہمیشہ تازہ رکھ سکتے ہیں، جس کی وجہ سے آپ کی کامیابی یقینی ہو جائے گی:

1۔ اپنے مقصد اور گول کو ہر وقت اپنے سامنے رکھیں۔ اٹھتے، بیٹھتے، انتظار کرتے ہر وقت اس کے بارے میں سوچیں، حتیٰ کہ یہ آپ کے لاشعور کا حصہ بن جائے۔ پھر لاشعور اس کے حصول کے ذرائع اور راستے خود ہی تلاش کر لیتا ہے۔

2۔ اپنے گول اور اس کو حاصل کرنے کے منصوبے کی Statement کو روزانہ صبح اٹھتے اور رات کو سوتے وقت کم از کم تین چار بار پڑھیں۔ مثلاً میں 31 دسمبر 2009ء تک ماہانہ 2 لاکھ روپے کماؤں گا۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل اقدام کروں گا۔ 1۔۔۔2۔۔۔3۔۔۔ وغیرہ۔ دن میں تین بار پڑھا جائے تو زیادہ موثر۔

3۔ روزانہ کامیابی اور ترقی کے لیے ابھارنے، اکسانے اور متحرک کرنے والی (Motivational, inspirational) کتب کا مطالعہ کریں۔ ایسی کتب کے مطالعے کا بہترین وقت صبح اٹھتے ہی پہلے 30 منٹ اور رات سوتے وقت آخری 30 منٹ ہے۔ روزانہ کم از کم آدھ گھنٹہ ایسی کتب کا مطالعہ کیا جائے۔ بہتر یہ ہے کہ رات سوتے وقت آپ کا آخری کام یہی ہو۔ ان کتب کا مطالعہ مفید رہے گا۔ 1۔ فلسفہ کامرانی، مصنّف نپولین ہل۔ اگر ہل کی اصل کتاب Think and grow rich پڑھی جائے تو زیادہ بہتر ہے۔ 2۔ لامحدود طاقت، مصنّف انتھونی رابنز 3۔ شاہراہ کامیابی، مصنّف فائز سیال 4۔ شاباش! تم کر سکتے ہو، مصنفین قیصر عباس، محمد عارف

انیس۔

4۔ کامیابی اور شخصی ترقی (Self development) کے لیے ابھارنے، اکسانے اور متحرک کرنے والے سیمینار اور ورکشاپ اٹینڈ کریں۔ بدقسمتی سے ہمارے ہاں اس طرح کے سیمینار نہ ہونے کے برابر ہیں۔ ہم لاہور میں اس طرح کے تین سیمینار ورکشاپس منعقد کرتے ہیں۔

1. Key to wealth and success
2. Use your brain change your life
3. Stress management

5۔ ایک بہت مؤثر طریقہ یہ ہے کہ گانوں کے بجائے کامیابی کے لیے ابھارنے اور اکسانے والی کیسٹ سنی جائیں۔ اسی سلسلہ میں جم ران اور برائن ٹریسی وغیرہ کی کیسٹ سننا مفید ہوگا۔ اس طرح کی کیسٹ مارکیٹ میں آسانی سے دستیاب نہیں۔ اس کے لیے لاہور میں صداقت کلینک سے رابطہ (347-111-111) کیا جا سکتا ہے۔ اس کے علاوہ فائز سیال کی کیسٹ بھی سنی جا سکتی ہیں۔

6۔ کامیاب لوگوں کی سوانح عمریوں کا مطالعہ بھی انسان کو بہت پُر جوش بناتا ہے۔

7۔ کامیاب اور پُر جوش لوگوں سے ملیں، ان کی صحبت اختیار کریں۔ ناکام، مایوس، قنوطی اور منفی سوچوں کے ماہر افراد سے دور رہیں، جنھوں نے زندگی میں خود بھی کچھ نہیں کیا ہوتا اور دوسرے لوگوں کو بھی کامیاب ہوتے نہیں دیکھ سکتے۔ یہ لوگ یہ بتانے کے ماہر ہوتے ہیں کہ کوئی شاندار پراجیکٹ کیوں کامیاب نہیں ہو سکتا۔

8۔ اگر آپ پُر جوش ہونا چاہتے ہیں تو اس طرح ظاہر کریں کہ جیسے (Act as if) آپ بہت پُر جوش ہیں۔ پُر جوش محسوس کریں۔ تقریباً ایک ماہ کے بعد آپ واقعی پُر جوش ہو جائیں گے۔

9۔ آپ اپنی سوچوں کو بدل کر اپنے کردار کو بدل سکتے ہیں، اسی طرح اپنے کردار کو بدل کر اپنے احساسات کو بدل سکتے ہیں۔ لہٰذا پُر جوش ہونے کے لیے مندرجہ ذیل اصولوں پر عمل کریں:

A۔نسبتاً کچھ تیز بولیں۔مگر اتنا تیز بھی نہیں کہ لوگ آپ کی بات کو سمجھ نہ سکیں۔
B۔ چلنے کی رفتار میں 20فی صد اضافہ کریں۔
C۔ چلتے وقت آپ کے کندھے جھکے ہوئے نہ ہوں بلکہ سیدھے ہوں۔
D۔ چہرے پر مسکراہٹ ہو۔تیوری نہ چڑھائیں۔
E۔لوگوں سے ملتے وقت، گفتگو کرتے وقت جوش وخروش کا اظہار کریں۔انھیں بتائیں کہ ان سے مل کر اور بات کر کے آپ کو بہت خوشی ہوئی ہے۔
F۔ چلتے وقت آپ کے بازو آپ کے پہلوؤں میں آگے پیچھے حرکت (Swing) کریں نہ کہ آپ کے ہاتھ آپ کی پتلون کی جیبوں میں ہوں۔
G۔گفتگو میں عجلت اور لاپروائی نہ ہو بلکہ آپ کی گفتگو بہت واضح اور پُر جوش ہو۔
H۔ لمبے سانس لیں، اس طرح زیادہ آکسیجن آپ کے پھیپھڑوں میں جائے گی اور آپ ریلیکس ہوں گے اور اپنے جسم میں زیادہ توانائی محسوس کریں گے۔
I۔ ہر وقت ہنسنے کے لیے تیار رہیں مگر غمی کے موقعوں پر نہیں۔
J۔دوسروں کے دکھ سکھ میں شامل ہوتے وقت پُر جوش ہوں۔
K۔فون پر بات کرتے ہوئے بھی پُر جوش ہوں۔اپنی آواز کو بلند اور دھیما کریں جس سے جوش ظاہر ہو۔

10۔ عظیم چیزیں کرنے کے لیے آپ کے پاس بہت سی وجوہات ہونی چاہئیں کہ آپ وہ عظیم کام کیوں کرنا چاہتے ہیں۔وجوہات جتنی زیادہ اور Compelling ہوں گی کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔عموماً یہ نو طرح کی ہوتی ہیں:
1۔ذاتی 2۔خاندانی 3۔شناخت، پہچان یا قدر دانی (Recognition) 4۔اچھا محسوس کرنا 5۔کامیابی کا احساس 6۔ذاتی تسکین و اطمینان (Satisfaction) 7۔جیتنے یا فتح مندی کا احساس (Being winner) 8۔زندگی میں کوئی منفرد چیز کرنے کا شوق۔9۔تحسین۔

اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ یہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔وہ تمام فوائد

لکھیں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو یا آپ کے خاندان کو حاصل ہوں گے۔مثلاً آپ 4لاکھ روپے ماہانہ کمانا چاہتے ہیں۔ان تمام چیزوں کی لسٹ بنائیں جو آپ اس دولت سے حاصل کرنا چاہتے ہیں مثلاً گھر یا گاڑی کا خریدنا، بچوں کو اچھے تعلیمی اداروں سے تعلیم دلوانا، اچھے کپڑے خریدنا، شاندار لائبریری بنانا۔پاکستان اور دنیا کے خوبصورت ملکوں کی سیر کرنا۔حج اور عمرہ کرنا۔غریبوں کی مدد کرنا۔اگر آپ کی لسٹ میں 20 تا 30 وجوہات ہوں تو آپ کی کامیابی یقینی ہوگی۔اس فہرست کو صبح شام پڑھیں۔یہ وجوہات آپ کی کامیابی کی خواہش کی آگ کو تیز کر دیں گی۔

11۔ ان چیزوں کی لسٹ بھی بنائیں جن سے آپ گول حاصل نہ کر سکنے کی صورت میں محروم رہ جائیں گے مثلاً اچھا گھر، گاڑی، بچوں کی اچھی تعلیم وغیرہ۔اس لسٹ کو بھی صبح شام پڑھا جائے۔یہ آپ کی کامیابی کی خواہش کی آگ کو ٹھنڈا نہیں ہونے دے گی۔

12۔ کامیابی کی خواہش کو بھڑکانے اور تازہ رکھنے کا یہ ایک موثر ذریعہ ہے۔سب سے پہلے جوش دلانے والی موسیقی مثلاً ترانے تلاش کریں۔اس موسیقی کو ہیڈ فون کے ذریعے 15 تا 20 منٹ کے لیے روزانہ سنیں۔موسیقی سنتے وقت تصور کریں کہ آپ اپنا گول حاصل کر چکے ہیں۔تصویر رنگین، بڑی، قریب، صاف، روشن اور مکمّل ہو۔تصویر کو اس طرح دیکھیں جیسے آپ اسے اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔اپنی صبح کا آغاز اس مشق سے کریں۔یہ مشق آپ لیٹے لیٹے بھی کر سکتے ہیں۔موسیقی بدلتے رہیں، ورنہ ایک ہی موسیقی کے اثرات آہستہ آہستہ ختم ہوجاتے ہیں۔بہتر تو یہی ہے کہ اسے ہیڈ فون کے ذریعے سنیں، تاہم اس کے لیے عام ٹیپ ریکارڈ بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔اگر یہ مشق رات سوتے وقت بھی کر لی جائے تو زیادہ موثر ہوگی۔

13۔ اپنے کام کے حوالے سے پُر جوش ہونے کے لیے اس کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔جن کاموں میں آپ پُر جوش نہیں ان کے بارے میں زیادہ سے زیادہ علم حاصل کر کے آپ پُر جوش ہو جائیں گے۔لوگوں، مقامات، کسی بھی چیز کے لیے زیادہ پُر جوش ہونے کے لیے گہرائی میں جائیں۔ان کے متعلق بھرپور معلومات حاصل کریں۔

14۔ آپ اپنے اور اپنے ماحول کے حوالے سے اپنی سوچ کو بدل کر بھی پُر جوش ہو سکتے ہیں۔لہٰذا پُر جوش ہونے کے لیے اس طرح سوچیں:

A۔مثبت تصورِ ذات (Self image)۔اپنے بارے میں بہت اچھی رائے رکھیں۔ اس کے لیے اس فقرے کو صبح شام بار بار دہرائیں۔''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں۔''

B۔بیرونی حالات کے حوالے سے آپ کی سوچ مثبت ہو۔سوچیں کہ ہر چیز میں خیر کا پہلو ہوتا ہے۔

C۔آپ کی عمومی سوچ مثبت ہو۔مثلاً سوچیں کہ گول کا حصول ممکن ہے۔

D۔ذہنی رویہ بھی مثبت ہو۔مثلاً یہ سوچیں کہ اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں ہر کام کر سکتا ہوں۔

E۔لاشعور کا زیادہ مثبت استعمال کریں۔اس کی تفصیل بعد میں آئے گی۔

F۔اپنے آپ سے عہد و پیمان کریں کہ آپ نے کامیاب ہونا اور گول حاصل کرنا ہے۔

G۔آپ کو اپنی صلاحیتوں پر یقین کامل ہو۔یہ یقین بھی ہو کہ آپ کامیاب ہوں گے۔

15۔ اپنے آپ کو مثبت اور پُر جوش اور تحریک دینے والی سجشن (Suggestions) دیں۔سجشن دینے کا موثر ترین ذریعہ شخصی ہپناٹزم ہے۔اس خاص کیفیت میں سجشن بہت جلد موثر ہو جاتی ہے۔شخصی ہپناٹزم سیکھنے کے لیے آپ کو کسی ماہر سے مدد لینی پڑے گی۔تاہم شخصی ہپناٹزم کے بغیر بھی اپنے آپ کو سجشن دی جا سکتی ہے۔اس کا بہترین وقت صبح بیدار ہوتے اور رات کو سونے کا وقت ہے۔سجشن دینے کے لیے کسی پُر سکون جگہ بیٹھ جائیں یا لیٹ جائیں۔جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کر لیں، 10 لمبے سانس لیں۔ناک سے لیں اور منہ سے خارج کریں، پھر مطلوبہ سجشن کو دل میں دہرائیں۔بعض ماہرین کا خیال ہے کہ سجشن دہراتے وقت آواز اتنی بلند ہو کہ آپ کے کان اسے سن سکیں۔سجشن فعل حال یا فعل حال جاری میں ہو، مثبت ہو۔

ضمیر متکلّم (Ist person) میں ہو۔فقرہ آسان اور مختصر ہو۔جسے کہنا آسان ہو۔ سجشن کو کم از کم 20 مرتبہ دہرایا جائے۔عموماً 3 تا 4 ہفتوں میں تبدیلی آجاتی ہے، جب کہ شخصی ہپناٹزم میں صرف ایک ہفتے میں۔سجشن کے ساتھ اگر اس سجشن کے مطابق تصور بھی کر لیا جائے تو سجشن بے حد موثر ہو جاتی ہے۔مثلاً ''میں ہر روز ہر لحاظ سے زیادہ سے زیادہ پُر جوش ہوتا جا رہا ہوں۔'' 20 مرتبہ دہرانے کے بعد پُر جوش ہونے کا تصور کریں۔طوطے کی طرح فقرہ نہ دہرائیں بلکہ اس میں اپنے جذبات کو بھی شامل کریں۔جیسا کہیں ویسا ہی محسوس کریں۔چند اہم سجشن درج ذیل ہیں:

O آج مجھے پورا یقین ہے کہ میں اعلیٰ کامیابیاں حاصل کر سکتا ہوں۔

O آج میرے اندر کامیاب ہونے کی شدید خواہش اور تڑپ ہے۔میری اس خواہش اور تڑپ میں ہر روز اضافہ ہوتا جا رہا ہے۔

O میں اپنے ہر گول کو حاصل کرنے میں کامیاب ہو رہا ہوں۔

O میں اپنے گول کے حصول کے لیے ہر روز کچھ نہ کچھ ضرور کرتا ہوں۔

O میں اپنا ہر گول حاصل کر سکتا ہوں۔

16۔ انسان عموماً دو وجوہات کی بنا پر کام کرتا ہے۔دکھ (Pain) سے بچنے کے لیے یا خوشی اور مسرت (Pleasure) کو حاصل کرنے کے لیے۔لہٰذا کامیابی کی خواہش کی آگ کو تیز کرنے کے لیے، اپنے آپ سے سوال کریں، کہ اگر میں یہ مقصد اور گول حاصل نہیں کرتا تو مجھے مالی، جسمانی، روحانی، جذباتی اور ذہنی لحاظ سے کیا نقصان ہوگا۔اس نقصان کو بڑھا چڑھا کر شدت کے ساتھ مستقبل قریب میں محسوس کریں تاکہ مقصد حاصل کرنے کے عمل کو مزید ملتوی نہ کر سکیں۔اس کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ خاموشی سے کسی پُر سکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں، آنکھیں بند کر لیں اور گول حاصل نہ کر سکنے کے تمام نقصانات کو مبالغے کے ساتھ تصور کریں۔ تصور کریں کہ وہ سب نقصانات اب ہو رہے ہیں۔تصویر کو رنگین، بڑا، صاف، قریب اور روشن کریں۔تصور کریں کہ یہ سب کچھ آپ اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔اس میں اپنے جذبات بھی شامل کر لیں۔شروع میں یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے

وقت روزانہ کی جائے ۔ جب آپ گول کے حصول کے لیے کام شروع کر دیں اور آپ کی کامیابی کی خواہش اور تڑپ تازہ رہے تو پھر یہ مشق رات سوتے وقت روزانہ اور بعدازاں ہفتے میں ایک بار کر لی جائے ۔ اگر یہ طریقہ موثر نہ ہو تو تصور کریں کہ اس مقصد یا گول کے حاصل نہ ہونے سے آپ کے بیوی، بچوں، والدین اور دوسرے پیاروں کو کیا نقصان پہنچے گا۔ ان سارے نقصانات کو پہلے کی طرح حال میں مبالغہ کر کے تصور کریں۔ اس میں اپنے جذبات بھی شامل کر لیں۔

اس کے علاوہ خوشی اور مسرت کے اصول کو بھی استعمال کریں۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ جب آپ کامیاب ہوں گے تو آپ کو کون سی خوشیاں اور سکھ نصیب ہوں گے۔ نہ صرف آپ کو بلکہ آپ کے بیوی، بچوں، والدین اور دوسرے پیاروں کو کون سی راحتیں اور خوشیاں حاصل ہوں گی۔ پھر آنکھیں بند کر کے مبالغے کے انداز میں تصور کریں کہ آپ کو اور آپ کے خاندان کو یہ سب راحتیں، خوشیاں اور سکھ نصیب ہو چکے ہیں۔ تصویر کو رنگین، صاف، بڑا، قریب اور روشن بنائیں۔ اس طرح تصور کریں یہ سب کچھ آپ اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔ اس میں اپنے جذبات بھی شامل کر لیں۔

17۔ جب بھی آپ کو اپنی خواہش بڑھانے کی ضرورت محسوس ہو تو کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ریلیکس کریں اور آنکھیں بند کر لیں۔ چند لمبے سانس لیں، پھر تصور کریں کہ آپ ایک سینما ہال کے اندر بیٹھے ہیں اور سکرین پر اپنے آپ کو کامیابی کے تمام فوائد سے لطف اندوز ہوتے ہوئے دیکھیں۔ تصویر رنگین، شوخ، واضح، قریب اور بڑی ہو۔

18۔ خود کو پُرجوش بنانے کے لیے خود کو پُرجوش محسوس کریں۔

19۔ پُرجوش ہونے کے لیے ہر کام کو پُرجوش طریقے سے کریں، بار بار کرنے سے پُرجوش ہو جائیں گے۔

20۔ بلاشبہ کامیابی کا لازمی اور بنیادی جزو جوش و خروش ہے۔ دنیا میں کوئی بھی بڑی کامیابی

جوش اور ولولے کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔ جوش و جذبہ پیدا کرنے کے لیے کچھ مہیجات (Stimuli) کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان میں سے اہم درج ذیل ہیں:

A۔ آپ ایسا پیشہ اختیار کریں جو آپ کو بہت پسند ہو بلکہ آپ کو اپنے کام سے صرف محبّت نہیں بلکہ عشق ہو۔

B۔ ایسے ماحول میں رہیں جہاں دوسرے لوگ بھی پُرجوش اور پُرامید (Optimistic) ہوں۔

C۔ آپ کو اپنے کام پر مکمّل عبور ہو۔ یعنی آپ اپنے کام میں بہترین (Excellent) ہوں۔

D۔ صحت بہت اچھی ہو۔ خراب صحت کے ساتھ فرد کا پُرجوش ہونا مشکل ہوتا ہے۔

E۔ اپنے پیشے کے لحاظ سے اچھا لباس پہنیں۔ لباس دوسروں کو متاثر کرنے کے لیے نہ ہو بلکہ خود کو اچھا محسوس کرنے کے لیے ہو۔

21۔ انسانی ذہن تصویروں کی صورت میں سوچتا ہے۔ ذہن حقیقت اور تصور میں فرق اور امتیاز نہیں کر سکتا۔ وہ تصور کو اصل اور حقیقی ہی سمجھتا ہے۔ جب آپ مسلسل تصور کرتے ہیں کہ آپ نے گول حاصل کر لیا ہے تو آپ کا لاشعور اس تصور کے مطابق آپ کو کام کرنے پر آمادہ کرتا ہے اور ابھارتا ہے۔ تصویر صاف ہو، تصویر میں آپ خود ہوں نہ کہ آپ اپنے آپ کو گول حاصل کرتے ہوئے دیکھیں۔ کامیابی کا یہ تصور ہر وقت کریں۔ اٹھتے، بیٹھتے، انتظار کرتے، کام کے وقفے کے دوران میں، بس میں بیٹھے، کسی بھی وقت، جتنا زیادہ تصور کریں گے کامیابی اتنی جلد اور یقینی ہوگی۔ صبح اٹھتے وقت پہلی چیز اور رات سوتے وقت آخری چیز یہی کریں۔

22۔ اگر آپ کا گول مادی مثلاً گھر، گاڑی، سکول یا ہسپتال ہے تو اس کی فوٹو لیں اور کسی ایسی جگہ چسپاں کریں جہاں آپ اکثر اوقات اسے دیکھ سکیں۔ یہ تصویر کامیابی کی خواہش اور تڑپ میں بے حد اضافہ کرے گی۔

23۔ چھوٹی چھوٹی کامیابیوں پر اپنے آپ کو انعام دیں۔ کسی پسندیدہ جگہ کھانا کھائیں، تفریح کریں، مری کی سیر کریں، دوستوں کو پارٹی دیں۔ اپنے لیے کچھ خریدیں مثلاً

کپڑے اور کتابیں وغیرہ۔ کوئی بھی ایسی چیز کریں جو آپ کو لطف اور خوشی دے۔

24۔ اس حوالے سے ایک مؤثر طریقہ یہ بھی ہے کہ آپ اپنے گول کو 21 دن کے لیے ایک ہی نشست میں روزانہ 15 بار لکھیں۔ فقرہ فعل حال یا حال جاری میں ہو۔ مثلاً ''میں 4 لاکھ روپے ماہانہ کما رہا ہوں'' کچھ ماہرین اس فقرے کو مستقبل میں تاریخ کے ساتھ لکھتے ہیں مثلاً ''میں 31 دسمبر 2009 تک 4 لاکھ روپے ماہانہ کماؤں گا۔'' یہ مشق 5 منٹ سے بھی کم وقت میں مکمّل ہو جاتی ہے۔ بار بار لکھنے سے خیال انسان کے لاشعور میں ثبت ہو جاتا ہے۔ پھر اس سے ایک تو انسان کی کامیابی کی خواہش میں اضافہ ہوتا ہے دوسرے لاشعور کی مدد کی وجہ سے گول جلد اور آسانی سے حاصل ہو جاتا ہے۔

25۔ اگر آپ اپنا کوئی بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں اور اس میں یقینی کامیابی چاہتے ہیں تو اپنی ملازمت کو چھوڑ دیں۔ کشتیاں جلا دیں۔ یہ چیز آپ کی کامیابی کی خواہش کو بھڑکا دے گی، کامیابی کے لیے بے چین کر دے گی۔ پشاور کے عبدالعزیز خان نیازی نے ایک سکول کھولنے کا گول بنایا۔ اس کے لیے انھوں نے اپنی سرکاری نوکری سے استعفیٰ دے دیا اور حیات آباد میں اپنا سکول شروع کیا اور اپنا تن من دھن اس ذاتی سکول پر لگا دیا۔ چھوٹے سکول سے بڑا سکول بنایا، تقریباً 20 سال کے عرصے کے بعد انھوں نے پشاور میں قرطبہ یونیورسٹی کی بنیاد رکھی۔

مثبت ذہنی رویہ

جوتے بنانے والی دو کمپنیوں نے اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ کے لیے اپنا اپنا نمائندہ افریقہ بھیجا تا کہ وہاں جوتے فروخت کیے جا سکیں۔ دونوں نمائندے جب وہاں پہنچے تو ان کو حیرت ہوئی کہ وہاں کی عظیم اکثریت جوتے پہنتی ہی نہیں۔ ایک کمپنی کے نمائندے نے جو کہ منفی رویے کا مالک تھا اپنی کمپنی کو لکھا: یہاں جوتے نہیں بکیں گے کیونکہ یہاں لوگ جوتے پہنتے ہی نہیں۔ دوسری کمپنی کے نمائندے نے جو مثبت ذہنی رویے کا مالک تھا بہت جوش سے خط لکھا کہ یہاں جوتے خوب بکیں گے کیونکہ اکثر لوگ ننگے پاؤں پھرتے ہیں۔

معروف امریکی ماہر نفسیات ولیم جیمز نے ایک بار کہا تھا کہ بیسویں صدی کی ایک عظیم دریافت یہ ہے کہ ہم اپنے ذہنی رویے کو بدل کر اپنی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔ ہارورڈ یونیورسٹی کی ایک ریسرچ کے مطابق کامیابی میں مثبت رویے کا کردار 85 فی صد ہے، جب کہ ذہانت اور تعلیم کا کردار صرف 15 فی صد ہے۔ 1982ء کے ایک سروے میں 94 فی صد کامیاب لوگوں نے اپنی کامیابی کا ذمے دار اپنے مثبت رویے کو قرار دیا۔ کامیابی کے حوالے سے ایک 50 سالہ ریسرچ سے معلوم ہوا کہ کامیابی کا زیادہ تر تعلّق فرد کے ذہنی رویے خصوصاً وقت کے استعمال کے رویّے کے ساتھ ہے۔

رویے سے مراد آپ کا وہ رجحان ہے جس کے تحت آپ مخصوص حالات، افراد، اشیاء اور

آئیڈیاز کی طرف ایک خاص انداز سے ردعمل کا اظہار کرتے ہیں۔ یعنی آپ عادتاً جو کچھ کرتے ہیں، محسوس کرتے اور سوچتے ہیں جس سے زندگی کے بارے میں آپ کے اعتقادات (Beliefs) آراء (Opinions)، مزاج اور طبیعت کا اظہار ہوتا ہے، رویہ کہلاتا ہے۔

رویّے کے تین پارٹ ہیں: 1۔ خیالات (Thoughts) یا اعتقادات (Beliefs) 2۔احساسات (Feelings) 3۔کردار (Behaviour)۔سوال پیدا ہوتا ہے کہ رویہ بنتا کیسے ہے؟ اس کے بہت سے عوامل ہیں۔ اہم درج ذیل ہیں:

1۔ <u>معلومات:</u> ہم زندگی میں جو معلومات حاصل کرتے ہیں ان کا ہمارے رویے کی تشکیل میں اہم کردار ہوتا ہے۔

2۔ <u>دوستوں کے اثرات:</u> بچپن میں جن بچوں کے ساتھ ہم نے زیادہ وقت گزارہ ہوتا ہے اس کے اثرات بھی رویے کو متعیّن کرتے ہیں۔

3۔ <u>گروپ:</u> ہم جس گروپ (سیاسی، مذہبی وغیرہ) کے ممبر ہوتے ہیں یا اس کے لیے نرم گوشہ رکھتے ہیں۔ اس کے اثرات بھی ہمارے رویے کو متاثر کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں ہم جس گروپ سے وابستہ ہوتے ہیں اس کا رویہ بھی اختیار کر لیتے ہیں۔

4۔ <u>تعلیم:</u> ہم جس قسم کی تعلیم حاصل کرتے ہیں یا جس ادارے سے تعلیم حاصل کرتے ہیں اس کا رویہ بھی اختیار کر لیتے ہیں۔ لہٰذا تعلیمی نظام اور تعلیمی اداروں میں اس حوالے سے خصوصی توجہ دی جانی چاہیے۔

5۔ <u>والدین اور اساتذہ کے اثرات:</u> والدین بچوں کے لیے رول ماڈل (نمونہ) کی حیثیت رکھتے ہیں۔ جس طرح کا رویہ والدین کا ہوگا۔ بچوں کا بھی ویسا ہی ہوگا۔ لہٰذا والدین کو اپنے رویے پر خصوصی توجہ دینی چاہیے۔ اسی طرح اساتذہ کی بات بچوں کے لیے حرف آخر ہوتی ہے۔ اساتذہ جس قسم کے رویے کا اظہار کرتے ہیں بچے آنکھیں بند کر کے اس کو

اپنا لیتے ہیں۔

6۔ <u>ماحول:</u> فرد جس ماحول میں رہتا ہے وہ مثبت ہو یا منفی اس کے اثرات قبول کر لیتا ہے۔

7۔ <u>ماضی کے تجربات:</u> ماضی کے تجربات بھی مثبت ہوں یا منفی، اچھے ہوں یا برے، فرد کے رویے کو متاثر کرتے ہیں۔ منفی تجربات عموماً منفی رویہ اور مثبت تجربات مثبت رویہ پیدا کرتے ہیں۔

کامیابی کا سفر مثبت ذہنی رویے سے شروع ہوتا ہے۔ رویہ ہی اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ کامیابی کے سفر میں کہاں تک جا سکتے ہیں۔ آپ کا رویہ آپ کی بلندی کا تعین کرتا ہے۔ دنیا کی ساری عظیم کامیابیوں (Achievements) کی بنیاد مثبت ذہنی رویہ ہے۔ کامیابی کے سفر میں مثبت ذہنی رویہ ہر چیز سے اہم ہے۔ یہ علم، ذہانت، سرمائے، محنت اور ہنر سے بھی زیادہ ضروری بلکہ ہر چیز سے زیادہ ضروری ہے۔ مثبت ذہنی رویہ کامیابی کی ضمانت ہے۔ جب کہ منفی ذہنی رویے سے کوئی فرد کامیاب نہیں ہو سکتا۔

مثبت سوچوں کا نتیجہ مثبت نکلتا ہے۔ کامیاب زندگی، کامیاب سوچوں اور رویوں جب کہ ناکام زندگی منفی سوچوں اور رویوں کا نتیجہ ہوتی ہے۔ اعلیٰ سوچیں گے تو اعلیٰ چیزیں واقع ہوں گی۔ اعلیٰ چیزیں وہی فرد حاصل کرتا ہے جو اعلیٰ سوچتا ہے۔ ادنیٰ سوچنے والے کبھی اعلیٰ چیزیں حاصل نہیں کر سکتے۔ فورڈ کمپنی کے مالک ہنری فورڈ نے ایک بار ایک اہم حقیقت کو بڑے خوبصورت انداز میں بیان کیا۔ اس نے کہا کہ:

You think you can or You can not you are right

یعنی اگر آپ یہ سوچیں کہ آپ کوئی کام کر سکتے ہیں تو آپ ٹھیک ہیں اور اگر آپ یہ سوچیں کہ آپ نہیں کر سکتے تو بھی آپ سچے ہیں۔ کیونکہ اگر آپ سوچتے ہیں کہ آپ کر سکتے ہیں تو آپ کر سکیں گے اور اگر آپ سوچتے ہیں کہ آپ نہیں کر سکتے تو آپ وہ کام نہیں کر سکیں گے۔

دنیا میں دو طرح کے لوگ ہیں: 1۔ وہ جو سوچتے ہیں کہ کوئی کام ''ممکن'' (Possible) ہے

اور 2۔ وہ جو سوچتے ہیں کہ کام "ناممکن" ہے۔ "ناممکن" سوچنے والے فرد کو ہر نئے، بڑے اور انوکھے Idea اور پلان میں خرابیاں ہی نظر آئیں گی اور وہ اسے ختم کرنے کے حق میں ووٹ دے گا اور کوشش ترک کردے گا۔ مگر "ممکن" سوچنے والا فرد جانتا ہے کہ ہر نئے، انوکھے اور شاندار Idea اور پلان میں کوئی نہ کوئی خرابی ضرور ہوتی ہے لیکن وہ سمجھتا ہے کہ یہ "ممکن" ہے لہٰذا وہ کوشش ترک نہیں کرتا کیونکہ اسے یہ علم بھی ہے کہ ہر اہم کام شروع میں ناممکن محسوس ہوتا ہے۔ پھر وہ اس کے لیے پُر جوش ہو جاتا ہے کیونکہ اسے موقع مل رہا ہے کہ وہ پیش رو، رہنما (Leader) اور موجد بنے اور رہبری کرے۔ وہ اس موقع پر متحرک ہوگا۔ پرانے مسئلے کو حل کرنے کے لیے نیا علم وفن استعمال کرے گا۔ اسے یقین ہوتا ہے کہ ظاہری طور پر اگرچہ مسئلہ مشکل ہے مگر اللہ تعالیٰ نے اس کا حل بھی ضرور پیدا کیا ہے۔ یہ سوچ کر مسئلے کو حل کرنے کے لیے اس کی تخلیقی صلاحیتیں متحرک ہو جاتی ہیں پھر وہ تحقیق کے نیے طریقے استعمال کرتے ہوئے ثابت کرتا ہے کہ اس Idea کی ناکامی کے سابقہ اسباب دراصل ماہرین کی Judgement کی غلطی تھی جن کے پاس موجودہ دور کا علم، مہارت (Skill) اور اوزار (Tools) نہ تھے۔

"جب فرد یہ سوچتا ہے کہ شاید یہ ممکن ہو تو اس وقت تین معجزے رونما ہوتے ہیں۔ 1۔ مواقع (Opportunities) کی نشان دہی کرنے والے دماغ کے سیل (Cell) فعال (Active) ہو جاتے ہیں۔ جس کی وجہ سے فرد اچھے مواقع کی فوراً شناخت کر لیتا ہے اور اس سے فائدہ اٹھاتا ہے۔ 2۔ مسائل حل کرنے والے دماغ کے سیل (Cell) زندہ اور متحرک (Come to Life) ہو جاتے ہیں جس کی وجہ سے فرد مسائل کو نسبتاً آسانی سے حل کر لیتا ہے 3۔ مصمّم ارادے، عزم، مستعدی اور توانائی والے کیمیائی مادے خون میں شامل ہو جاتے ہیں، جس کے سبب فرد زیادہ پُرعزم ہو جاتا ہے۔"

"یہ ممکن ہے" سوچنے والا فرد سوچتا ہے کہ "یہ ناممکن نہیں، البتہ مجھے علم نہیں کہ اسے کیسے کرنا ہے نہ مجھے کسی ایسے ہی فرد کا علم ہے جو اسے کر سکتا ہے۔ مجھے ذہین لوگوں سے رابطے کی ضرورت ہے۔ مجھے کوئی ایسا فرد تلاش کرنا ہوگا جو نئے اوزار (Tools) ایجاد کر سکے یا کوئی نیا

طریقہ سوچ سکے۔ تاہم یہ ناممکن نہیں۔ البتہ مجھے چند مسائل حل کرنے ہوں گے، چند مشکل فیصلے کرنے ہوں گے۔ مجھے نئے گول سیٹ کرنے کی ضرورت ہے مگر یہ ناممکن نہیں۔ البتہ مجھے زیادہ وقت کی ضرورت ہے۔ اس میں میری توقع سے زیادہ وقت لگے گا، لیکن یہ ناممکن نہیں، البتہ مجھے مزید سرمایہ اکٹھا کرنا ہوگا، اخراجات کم کرنے ہوں گے۔ اس کے لیے مجھے تخلیقی Idea کی ضرورت ہے، مگر ناممکن نہیں۔ البتہ مجھے بڑا سوچنا ہوگا، زیادہ محنت کرنی ہوگی، مجھے زیادہ محتاط ہونے کی ضرورت ہے۔ مجھے زیادہ یقین اور اعتماد کی ضرورت ہے، لیکن یہ ناممکن نہیں، البتہ مجھے کام شروع کرنے کا خطرہ مول لینا ہے، جرأت سے کام لینا ہے۔ مجھے مثبت سوچ کی ضرورت ہے، میں کوشش ترک نہیں کروں گا، مجھے صرف استقامت اور صبر کی ضرورت ہے۔"

جب آپ کو احساس ہو جائے کہ یہ ناممکن نہیں تو پھر آپ مسائل کا حل تلاش کرنے کے لیے آزاد ہوں گے، پھر آپ کو ہر کونے پر معجزے ملیں گے۔ آپ کو معلوم ہوگا کہ سڑک کا خاتمہ دراصل ایک موڑ ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ کو کسی سے مدد مل جائے۔ کامیابی ممکن اور آپ کا مقدر ہوگی اگر آپ خود ہی اسے حاصل کرنے کی کوشش ترک نہ کر دیں۔

جیسے کہ پہلے بتایا جا چکا ہے کہ رویہ اپنے بارے میں، اپنی صلاحیت، اہلیت اور دنیا کے بارے میں آپ کے اعتقادات کا وظیفہ (Function) ہے۔ ہمارے اعتقادات ہمارے مستقبل کے نتائج کے حوالے سے ہماری توقع کو متعیّن کرتے ہیں۔ یعنی رویے توقع (Expectation) اور مثبت سوچ سے پیدا ہوتے ہیں۔ جب آپ سمجھتے ہیں کہ کوئی چیز کی جا سکتی ہے تو آپ شرط لگا سکتے ہیں کہ وہ ہو جائے گی۔ چنانچہ بہترین کی توقع کریں مگر بدترین کے لیے تیار رہیں۔

عظیم ماہر نفسیات ولیم جیمز پہلا شخص تھا جس نے یہ بات معلوم کی کہ کامیابی اور ناکامی کا تعلّق توقع (Expectation) سے ہے۔ لہٰذا توقع کرتے وقت محتاط رہیں، کیونکہ آپ جو توقع کریں گے زیادہ امکان یہی ہے کہ آپ وہی حاصل کر لیں گے۔ معروف امریکی نفسیاتی

معالج کارل راجرز نے بہت سے سال یہ جاننے میں صرف کر دیے کہ لوگ کامیاب کیوں ہوتے ہیں۔ وہ اس نتیجے پر پہنچا کہ کامیاب لوگ کامیابی کی توقع رکھتے ہیں اور وہ کامیاب ہوجاتے ہیں۔ ناکام لوگوں کو خوف ہوتا ہے کہ کہیں وہ ناکام نہ ہو جائیں اور وہ ناکام ہوجاتے ہیں۔ وہ شخص جسے غریبی کا خوف ہو وہ کبھی امیر نہیں ہوسکتا۔ بزنس اور تعلیم میں ناکامی کی بنیادی وجہ یہی ناکامی کی توقع ہے جس کی وجہ سے لوگ ناکام ہوجاتے ہیں۔ 1971ء میں امریکہ میں بہت سے افراد نے اپنا بزنس شروع کیا۔ ان میں سے 48.3 فی صد لوگ پہلے ہی سال ناکام ہوگئے۔ حکومت کو اس بات پر شدید تشویش ہوئی۔ چنانچہ حکومت نے ایک ماہر کو اس کام پر مقرر کیا کہ وہ تحقیق کر کے معلوم کرے کہ ان لوگوں کی ناکامی کی وجہ کیا ہے۔ کئی ماہ کی ریسرچ کے بعد ماہر نے معلوم کیا کہ ان میں 85 فی صد کو خوف اور توقع تھی کہ وہ ناکام ہوجائیں گے چنانچہ وہ ناکام ہوگئے۔ لہٰذا ہمیشہ بہترین کی توقع کریں نہ کہ بدترین کی۔

ہزاروں کامیاب لوگوں کے مطالعے سے معلوم ہوا ہے کہ وہ لوگ جو کامیابی کی توقع کرتے ہیں وہ کامیاب ہوجاتے ہیں۔ دنیا کی ساری کامیابیوں اور کامرانیوں (Achievements) کی بنیاد مثبت ذہنی رویہ ہے۔ مثبت ذہنی رویہ (Attitude) علم (Knowledge) سے بھی زیادہ ضروری ہے۔ مثبت سوچ سے فرد متحرک (Active) اور فعال ہوجاتا ہے اور منفی سوچ سے غیر فعال اور Passive (جامد) ہوجاتا ہے۔ تاہم یہ بات ذہن میں رہے کہ مثبت سوچ ہمیشہ کامیاب نہیں ہوتی۔ مثبت سوچ 90 فی صد کامیاب ہوتی ہے۔ البتہ منفی سوچوں اور رویوں سے کبھی کوئی فرد کامیاب اور خوش حال نہیں ہوسکتا۔ ناکامی اور کامیابی بنیادی طور پر فرد کے رویے (Attitude) کا نتیجہ ہوتی ہے۔ زندگی کی جنگ ہمیشہ طاقت ور اور تیز رفتار (Faster) انسان نہیں جیتتا بلکہ وہ جیتتا ہے جو سوچتا ہے کہ وہ جیتے گا۔ لہٰذا ہمیشہ مثبت سوچیں اور اس طرح کے طلسمی فقرے ''شاید یہ ممکن ہو'' یا ''یہ ممکن ہوسکتا ہے'' کو بار بار دہرائیں حتیٰ کہ یہ لاشعور میں بیٹھ جائیں۔

ہمارا رویہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ ہم خرابی یا نقصان کو کس طرح دیکھتے ہیں۔ مثبت سوچ والا فرد اسے ترقی کی طرف ایک قدم دیکھے گا جب کہ منفی سوچ والا اسے ترقی کے راستے میں ایک بڑی رکاوٹ دیکھے گا۔ مثبت رویے اور سوچ والے فرد کو علم ہوتا ہے کہ ہر خرابی میں اتنا یا اس سے زیادہ خیر کا پہلو ہوتا ہے۔ ایک خاتون کا گھر جل گیا۔ لوگوں نے اس سے افسوس اور اظہار ہمدردی کیا۔ چونکہ وہ مثبت سوچ اور رویے والی خاتون تھی، کہنے لگی: ''کوئی بات نہیں، ہم نے گھر تو بدلنا ہی تھا۔ اچھا ہوا کہ اس بار مجھے سامان پیک نہ کرنا پڑے گا۔''

مثبت سوچ والا فرد کبھی کوشش ترک نہیں کرتا، وہ اپنے شیڈول کو Review کرتا ہے، اپنے پلان کو چھوٹا کرتا ہے۔ اپنے بادبانوں کو ہوا کے مطابق سیٹ کرتا ہے۔ اپنے پلان پر نظر ثانی کرتا ہے۔ ترجیحات کو نئے سرے سے ترتیب دیتا ہے۔ حکمت عملی کو نئے سرے سے مرتب کرتا ہے، حتیٰ کہ کچھ پسپا بھی ہوتا ہے مگر کوشش ترک نہیں کرتا، کیونکہ اسے یقین ہوتا ہے کہ جو چیز آج ناممکن ہے وہی کل ممکن ہوگی۔ کسی فرد کے پاس اتنا علم نہیں کہ وہ پیشگی بتا سکے کہ کیا چیز ممکن نہیں، تاہم ناممکنات کے مقابلے میں ممکنات ہمیشہ زیادہ ہوتے ہیں۔

اہم بات یہ ہے کہ سوچ انسان کے اپنے کنٹرول میں ہے۔ دو لوگ جیل میں ہوتے ہیں۔ مثبت سوچ والے کو ستارے (Stars) نظر آتے ہیں جب کہ منفی سوچ والے کو سلاخیں (Bars) نظر آتی ہیں۔ منفی سوچ ہمیشہ منفی نتائج پیدا کرتی ہے۔ منفی سوچ والوں کی اوسط عمر بھی کم ہوتی ہے۔ سوچیں ہمارے جسم میں کئی تبدیلیاں لاتی ہیں مثلاً جسم کا درجہ حرارت، دل کے دھڑکنے کی رفتار، بلڈ پریشر اور سانس لینے کی رفتار بھی سوچوں سے متاثر ہوتی ہے۔ اگر ماں بچے کو دودھ پلاتے وقت منفی سوچے تو اس کی یہ ذہنی حالت دودھ میں زہر گھول دیتی ہے اور بچے کو بدہضمی کر دیتی ہے۔ دوسری طرف مثبت سوچ والوں کی عمر لمبی اور تنخواہ عام لوگوں سے 40 تا 50 فی صد زیادہ ہوتی ہے۔

لوگ ہمیشہ اپنی سوچوں کے مطابق عمل کرتے ہیں، چنانچہ ہماری سوچیں اور احساسات ہمارے مستقبل کا فیصلہ کرتے ہیں۔ اچھی بات یہ ہے کہ سوچیں اور احساسات ہمارے اپنے

کنٹرول میں ہیں۔ چنانچہ آپ اپنی سوچ بدل کر اپنی تقدیر بدل سکتے ہیں کیونکہ:

جب آپ کی سوچ بدلتی ہے
تو آپ کا یقین بدل جاتا ہے
جب آپ کا یقین بدل جاتا ہے
تو آپ کی توقع بدل جاتی ہے
جب آپ کی توقع بدلتی ہے
تو آپ کا رویہ بدل جاتا ہے
جب آپ کا رویہ بدلتا ہے
تو آپ کا کردار بدل جاتا ہے
جب آپ کا کردار بدلتا ہے
تو آپ کی کارکردگی بدل جاتی ہے
جب آپ کی کارکردگی بدلتی ہے
تو آپ کی زندگی بدل جاتی ہے

لہٰذا جب آپ اپنی سوچ بدلتے ہیں تو آپ کی زندگی بدل جاتی ہے۔ آپ کی کامیابی کا ضامن آپ کا مثبت رویہ اور سوچ ہے نہ کہ ذہانت، علم، ڈگری، فنی مہارت (Skill) اور مواقع (Opportunities)۔ حتیٰ کہ صرف سخت محنت بھی آپ کی کامیابی کی ضامن نہیں کیونکہ محنتی مگر ناکام لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ لہٰذا کامیابی کے لیے ان چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور ان چیزوں مثلاً ناکامی کے بارے میں نہ سوچیں جن سے آپ بچنا چاہتے ہیں۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا ہے کہ کامیابی میں مثبت رویے کا کردار 85 فی صد ہے جب کہ باقی چیزوں مثلاً محنت، ذہانت، علم اور مہارت وغیرہ کا صرف 15 فی صد ہے۔ چنانچہ کامیابی کے لیے کامیابی کے بارے میں سوچیں، کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

مثبت رویہ کیسے؟

کسی بھی شعبے (Field) میں کامیابی کے لیے مثبت سوچ اور رویے کا کردار بنیادی ہے۔ کامیابی کا آغاز مثبت سوچ اور رویے سے ہوتا ہے۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو ہمیشہ مثبت سوچیں۔ کامیابی کے بارے میں سوچیں تو کامیابی حاصل ہوگی۔ بہترین کی توقع کریں تو بہترین حاصل کرلیں گے۔ سوچ آپ کے کنٹرول میں ہے۔ آپ منفی بھی سوچ سکتے ہیں اور مثبت بھی لہٰذا دھیان سے سوچئے کیونکہ آپ جیسا سوچیں گے ویسا ہی ہو جائے گا۔ ہمیشہ اچھا اور مثبت سوچئے۔ اگر اچھا نہیں سوچ سکتے تو کم از کم برا تو نہ سوچیں۔ بری سوچوں سے بچیں۔ بُری سوچیں آپ کی زندگی کو خراب اور برا کر دیں گی۔ اگر آپ اپنی زندگی بدلنا چاہتے ہیں، کامیاب اور خوش حال ہونا چاہتے ہیں تو اپنے خوابوں کو مثبت سوچ اور رویے سے حقیقت میں بدل دیں۔ مثبت سوچ اور رویے کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

1۔ روزانہ جس فرد سے بھی ملاقات ہو اسے ہمیشہ مثبت بات کہیں، چاہے حالات کیسے ہی کیوں نہ ہوں۔

2۔ تقریباً ہر چیز کے دو پہلو ہوتے ہیں، مثبت اور منفی۔ کامیاب لوگ ہمیشہ مثبت پہلو دیکھتے ہیں اور ناکام منفی۔ چنانچہ ہر چیز اور تمام حالات میں بھی مثبت پہلو تلاش کریں۔ مثبت طرزِ عمل اختیار کریں۔ آپ کو زندگی میں مثبت چیزوں پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے۔ ہر فرد اور حالات میں درست چیزیں تلاش کریں۔ سونے کی تلاش کریں۔ ایک اونس سونا حاصل کرنے کے لیے آپ کو کئی گنا مٹی ہٹانی پڑتی ہے۔ جب آپ تلاش کرتے ہیں تو آپ مٹی نہیں بلکہ سونا تلاش کرتے ہیں جو کہ مٹی میں ہوتا ہے۔

3۔ ہر خرابی میں خیر کا پہلو تلاش کریں، مل جائے گا۔ زحمتوں کی بجائے اللہ تعالیٰ کی رحمتیں شمار کریں، نقصان کے بجائے جو بچ گیا اس کو دیکھیں۔

4۔ عادتاً سوچیں ''شاید یہ کام کر جائے'' (It might work)

5۔ اپنے آپ کو ''کیوں نہیں'' (Why not) کلب کا صدر بنائیں اور سوچیں کہ اگر

دوسرے کر سکتے ہیں تو میں کیوں نہیں کر سکتا۔ خدا نے ہر فرد کو کامیاب ہونے کے لیے بنایا ہے۔

6۔ فوری یا ''ابھی'' کام کرنے کی عادت اپنائیں۔ اگر آپ مثبت رویہ اپنانا چاہتے ہیں تو اس مقولے کو دل میں بسا لیں۔ ''Do it now''، ''ابھی ورنہ کبھی نہیں'' کام کو ملتوی کرنے کی عادت کو ہمیشہ کے لیے ترک کر دیں۔

7۔ ہر اچھے آئیڈیا کو ''Do it now'' کے اصول پر متحرک کریں، اسے ضائع نہ ہونے دیں۔

8۔ مثبت توقع (Expectation) اور سوچ کی شعوری مشق کریں۔ ہمیشہ بہترین کی توقع کریں۔ آپ جیسی توقع کرتے ہیں اکثر ویسا ہی ہوتا ہے۔

9۔ منفی سوچوں، فقروں اور رویوں سے بچیں۔ نپولین بونا پارٹ کی طرح ''ناممکن'' کے لفظ کو اپنی ڈکشنری سے خارج کر دیں۔ اس کے لیے منفی سوچوں اور رویوں والے افراد سے بچیں۔ ان کے لیے اپنے کان بند کر دیں، چاہے وہ آپ کے قریبی عزیز ہی کیوں نہ ہوں۔ یہ عموماً ناکام لوگ ہوتے ہیں۔

10۔ جونہی کوئی منفی خیال آئے، اسے فوراً مثبت میں بدل دیں۔ انسان کے ذہن میں ایک وقت میں صرف ایک ہی خیال رہ سکتا ہے۔ جب آپ بار بار اس طرح کریں گے تو پھر مثبت سوچ آپ کی عادت بن جائے گی۔ کوئی بھی فرد اپنے منفی رویوں کو مثبت رویوں میں بدل کر اپنی تقدیر بدل سکتا ہے۔

11۔ دماغ کو منفی سوچوں سے محفوظ کرنے کے لیے ضروری ہے کہ اس کو مثبت کاموں میں لگائیں۔ اس کے علاوہ شعوری طور پر عادتاً اپنے ذہن میں اچھے، صاف ستھرے، طاقتور اور مثبت خیالات ڈالتے رہیں۔ بار بار ایسا کرنے سے یہ آپ کی عادت بن جائے گی۔

12۔ اپنے جذبات کے اظہار کے لیے ہمیشہ مثبت اور پُر جوش الفاظ استعمال کریں۔ مثلاً اگر کوئی حال چال پوچھے تو پُر جوش انداز میں کہیں ''میں بہت زبردست اور شاندار محسوس کر رہا ہوں۔''

13۔ اچھے مثبت فقرے بار بار دہرائیں حتیٰ کہ وہ لاشعور کا حصہ بن جائیں۔ اس صورت میں وہ زیادہ موثر ہو جاتے ہیں۔ بہتر ہے کہ یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کی جائے۔ اس کے لیے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ سارے جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں، آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں اور پھر مثبت فقرے کو دہرائیں۔ مثلاً ''خدا کی مدد سے میں یہ کر سکتا ہوں۔ بات ہی کوئی نہیں (No problem) وغیرہ۔ فقرہ دہراتے وقت مندرجہ ذیل کا خیال رکھیں۔

A۔ فقرے میں ''میں'' یا I am استعمال کریں۔

B۔ فقرہ مثبت ہو نہ کہ منفی۔ میں خوف زدہ نہیں ہوں کے بجائے کہیں کہ میں پُرسکون اور پُراعتماد ہوں۔

C۔ فقرہ مختصر ہو۔

D۔ فقرہ مخصوص (Specific) ہو۔

E۔ اس میں اپنے جذبات بھی شامل کر لیں۔

F۔ فقرہ آپ کے حوالے سے ہو نہ کہ دوسروں کے حوالے سے۔

اگر یہی فقرے شخصی ہپناٹزم میں دہرائے جائیں تو کئی گنا زیادہ موثر ہوں گے۔

14۔ ''یہ ممکن ہے'' کا کھیل کھیلیں۔

کیونکہ آپ ''ممکن ہے'' کا کھیل کھیلتے ہیں تو اس صورت میں ناکامی کا کوئی خوف نہیں ہوتا۔ کیونکہ اگر آپ ناکام ہوتے ہیں تو یہ صرف ایک کھیل ہے۔ اس صورت میں آپ زیادہ جرأت کے ساتھ کھیلتے ہیں۔ چونکہ کھیل ہے لہٰذا جب چاہیں چھوڑ دیں، کوئی بدنامی نہیں۔ شروع یہاں سے کریں:

A۔ ہر فرد تخلیقی صلاحیت رکھتا ہے۔ آپ پوشیدہ صلاحیتوں سے مالا مال ہیں۔

B۔ یقین کریں کہ ''یہ ممکن ہے'' جب آپ یقین کر لیں گے تو آپ کا دماغ اسے کرنے کے راستے تلاش کرے گا۔ جب آپ یقین کر لیتے ہیں کہ کوئی چیز ناممکن نہیں، یہ کام بھی ممکن ہے تو پھر آپ کا دماغ اسے ثابت کرنے کے لیے کام شروع کر

دیتا ہے اور اسے کرنے کے راستے تلاش کرتا ہے۔

اسے آپ اکیلے بھی کھیل سکتے ہیں۔لیکن اگر ایک مثبت سوچ والا فرد شامل ہو تو یہ طریقہ بہت موثر ہوگا، زیادہ لوگ بھی ہو سکتے ہیں، پھر ظاہری طور پر غیر ممکن خواب کو ممکن بنانے کے لیے ہر طرح کے راستے تلاش کریں۔اپنے ذہن تصورات اور تخیّل کو کھلا چھوڑ دیں۔

ساتھیوں کو ابھاریں کہ وہ اس ناممکن گول کو حاصل کرنے یا مسئلے کا حل تلاش کرنے کے لیے 10 راستے تلاش کریں۔بے لگام، بے تکے اور سرکش خیالات آنے دیں۔جتنے بے لگام اتنا ہی بہتر۔ان خیالات کو کاغذ پر لکھ لیں، انھیں سنسر نہ کریں۔

اس کھیل میں مندرجہ ذیل رولز پر عمل کریں:

A۔Agree to listen: انوکھے، تخلیقی، حیران کن خیالات کو غور سے سنیں، چاہے وہ کتنے ہی احمقانہ کیوں نہ محسوس ہوں۔ہر فرد کے خیالات کو غور سے سنیں۔اعتراض نہ کریں، ہنسی مذاق نہ اڑائیں کہ یہ ناممکن ہے۔یہ صرف ایک کھیل ہے۔

B۔Agree to care: بھرپور دلچسپی لیں تاکہ کھیل جاری رہے۔

C۔Ask big questions: بڑے بڑے سوالات پوچھ کر ان کے تخیّل کو چیلنج کریں۔یہ بڑا اہم نقطہ ہے۔سوالات تخیّل کی گرہ کو کھولتے ہیں۔

D۔Innovation: تخلیقی بنیں۔ایک چیز کے اصول کو دوسری جگہ استعمال کریں۔جیسے ایک فرد نے بال کاٹنے والی مشین کے اصول کو ہارویسٹر میں استعمال کیا۔

E۔Assume success: اس کھیل میں منفی فقرے بولنے کی اجازت نہیں ہوتی مثلاً اس پر خرچ بہت آئے گا۔ہمارے پاس وقت نہیں۔قانون اس کی اجازت نہیں دیتا۔ان سب کے لیے علیحدہ علیحدہ کھیل، کھیل سکتے ہیں۔تاہم سوچیں کہ انشاءاللہ یہ سارے مسائل حل ہو جائیں گے۔رکیں نہیں، کھیل جاری رکھیں۔

F۔دوسروں کو بات کرنے پر اُکسائیں۔

G۔سوالات کی صورت میں اپنے خیالات (Views) کو ٹیسٹ کریں۔دوسرے

لوگوں کو موقع دیں کہ وہ آپ کے Ideas کو بہتر کریں۔چنانچہ پوچھیں ''اس کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے۔''

15۔ مثبت کتب کا مثلاً ''حوصلہ مند لوگ مشکل وقت گزار جاتے ہیں'' مطالعہ کیجیے۔

16۔ کامیاب پُر جوش اور مثبت سوچ والے افراد کی رفاقت اختیار کریں۔

17۔ ماضی کی اپنی تمام کامیابیوں کا ریکارڈ رکھیں۔انھیں گاہے گاہے پڑھتے رہیں۔منفی سوچ آنے پر ان کامیابیوں کا تصور کریں، منفی سوچ فوراً ختم ہو جائے گا۔

18۔ ہر فرد کو ترقی کے سفر پر مشکلات و مسائل کا سامنا ہوتا ہے۔لہٰذا ہر مسئلے کو چیلنج سمجھیں۔ان کو مواقع (Opportunities) اور چیلنج سمجھنا زیادہ تعمیری بات ہے۔توجہ اس بات پر مرکوز کریں کہ آپ کیوں اور کیسے کامیاب ہو سکتے ہیں، نہ کہ آپ کیوں کامیاب نہیں ہو سکتے۔توجہ حل Solution پر مرکوز کریں نہ کہ بہانوں (Excuses) پر۔

19۔ تشکّر کا رویہ اپنائیں۔مسائل اور مصیبتوں کی بجائے رحمتیں شمار کریں۔پھر ان رحمتوں کے لیے اپنے رب کا شکریہ ادا کریں۔خصوصاً رات سوتے وقت ان نعمتوں کو شمار کریں جو اللہ کریم نے آپ کو دی ہیں۔مثلاً ایمان، صحت، اچھی فیملی، اچھی بیوی، اچھا خاوند، اولاد، تعلیم اور دولت وغیرہ۔پھر ان کے لیے تہہ دل سے اپنے رب کا شکریہ ادا کریں۔تشکّر سے مثبت رویہ تشکیل پاتا ہے۔

20۔ اپنے علم میں مسلسل اضافہ کریں۔کوئی کورس لیں۔اچھی کتب پڑھیں۔سیمینار اٹینڈ کریں۔

21۔ مثبت تصور ذات (Self image) تعمیر کریں۔اپنے بارے میں مثبت احساسات پیدا کریں۔سگریٹ نوشی، شراب نوشی بلکہ ہر نشے سے بچیں۔اس سے فرد کا تصور ذات مجروح ہوتا ہے۔نتیجتاً فرد زندگی کے حوالے سے منفی رویہ اپنا لیتا ہے۔

22۔ گندی فلموں سے بچیں۔گندی اور ننگی فلمیں خواتین اور بچوں کی تضحیک کرتی ہیں۔ان کے بہت سے بُرے اثرات مرتب ہوتے ہیں۔مثلاً:

(i) یہ فلمیں عورت کو جو کہ ماں، بہن اور بیٹی ہے، انسانیت کے مقام سے گراتی ہیں۔

(ii) بچوں کو بدسلوکی کا نشانہ بناتی ہیں۔

(iii) شادیوں کو تباہ کرتی ہیں، جس سے خاندانی نظام اور معاشرہ بکھر جاتا ہے۔

(iv) جنسی تشدد کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ میں ہر 46 سیکنڈ کے بعد ایک عورت جنسی تشدد (Rape) کا نشانہ بنتی ہے۔ ریپ کرنے والوں میں سے 86 فی صد نے تسلیم کیا کہ وہ باقاعدگی سے گندی فلمیں دیکھتے ہیں۔ 57 فی صد مجرموں نے تسلیم کیا کہ جرائم کرتے وقت وہ فلموں کی نقالی کرتے ہیں۔

23۔ جن چیزوں کو کرنا ضروری ہے ان کو پسند کرنا سیکھیں۔ ان چیزوں سے شروع کریں جن کا کیا جانا زیادہ ضروری ہے۔ پھر وہ چیزیں کریں جو ممکن ہوں، پھر آپ ناممکن بھی کر سکیں گے۔ اگر آپ کام کو پسند کرنا سیکھ جائیں تو ناممکن ممکن ہو جاتا ہے۔

24۔ اپنے دن کا آغاز کسی مثبت چیز سے کریں۔ صبح سب سے پہلے کوئی مثبت چیز پڑھیں یا سنیں۔ قرآن کی چند آیات مع ترجمہ پڑھیں یا سنیں۔ روزانہ مثبت سوچ، رویے اور طرزِ عمل کی مشق کریں حتیٰ کہ عادت بن جائے۔

25۔ ہم اپنے ذاتی اعتقادات (Belief system) کو جو کہ رویے کی بنیاد ہوتے ہیں، تجزیہ کر کے بدل سکتے ہیں۔ ان کے بدلنے سے رویے بھی بدل جائیں گے، بہتر اور مثبت ہو جائیں گے۔

26۔ قنوطی اور یاسیت پسند (Pessimistic) کے بجائے پُرامید (Optimistic) بنیں۔

27۔ مثبت لوگوں سے رابطہ رکھیں۔ ان کو دوست بنائیں۔ آج آپ جو کچھ ہیں 5 سال بعد جو کچھ ہوں گے وہ صرف اس وجہ سے ہوگا کہ آپ کس طرح کی کتب کا مطالعہ کرتے ہیں، کس طرح کے لوگوں سے میل جول رکھتے ہیں۔ زیادہ وقت کن لوگوں کے ساتھ گزارتے ہیں۔ شاہین ہمیشہ شاہینوں کے ساتھ ہی پرواز کرتا ہے۔

28۔ ذہنی دباؤ (Stress) کو خارج کرنے کے راستے تلاش کریں۔ ذہنی دباؤ فرد کو تھکا دیتا ہے۔ پھر وہ فرد کو منفی سوچوں اور رویوں کی طرف دھکیل دیتا ہے۔ لہٰذا ذہنی دباؤ کو خارج کرنے کے راستے تلاش کرنا از حد ضروری ہے۔ اس کے لیے کوئی کھیل کھیلیں۔ مثلاً فٹ بال، ہاکی، باسکٹ بال، سکواش، والی بال، اور بیڈمنٹن وغیرہ۔ بڑھاپے میں ٹیبل ٹینس کھیلی جاسکتی ہے۔ باغ بانی کی جاسکتی ہے۔ دوستوں کے ساتھ واک اور جاگنگ بھی ہوسکتی ہے۔ ذہنی دباؤ کا اخراج فرد کی سوچوں اور رویے پر مثبت اثر ڈالتا ہے۔

یقینِ کامل

کسی شہر میں ایک شعلہ بیان خطیب جمعے کا خطبہ دیا کرتے تھے۔ ان کے خطبے کی دھوم دور دور تک مچی ہوئی تھی۔ وہ اپنی فصاحت و بلاغت سے لوگوں کے دل موہ لیتے اور ان کو مسحور کر کے یقین اور ایمان کی دولت سے سرشار کر دیتے۔ ایک دیہاتی بہت ذوق وشوق سے ان کا خطبہ سننے آتا۔ اس کا گاؤں شہر سے کافی دور تھا۔ راستے میں ایک دریا پڑتا تھا۔ کشتی کے انتظار اور دریا عبور کرنے میں اسے کئی گھنٹے لگتے۔ چنانچہ جمعے کے دن وہ منہ اندھیرے گاؤں سے روانہ ہوتا۔ ایک دن خطیب نے خطبہ دیتے ہوئے فرمایا کہ اگر انسان کا خدا پر پورا یقین ہو تو وہ کلمہ پڑھ کر ہر کام کر سکتا ہے۔ حتیٰ کہ اگر وہ کلمہ پڑھ کر دریا میں اُتر جائے تو دریا بھی اس کے لیے راستہ بنا دیتا ہے۔ دیہاتی کو خطیب کی ہر بات پر یقین کامل تھا۔ وہ خوش تھا کہ اب اسے کشتی کا انتظار نہ کرنا پڑے گا بلکہ وہ کلمہ پڑھ کر دریا عبور کر لیا کرے گا۔ چنانچہ واپسی پر اس نے کلمہ پڑھا اور دریا میں اُتر گیا اور کلمہ پڑھتے ہوئے آسانی کے ساتھ دریا پار کر لیا۔ اب وہ ہر جمعے کلمہ پڑھتے ہوئے دریا پار کر لیتا اور خطیب کو ڈھیروں دعائیں دیتا۔ اس کے دل میں خطیب کی عقیدت اور محبّت کا دریا جوش مارنے لگا اور اس نے خطیب کو اپنے گاؤں کھانے کی دعوت پر بلایا۔ خطیب نے عقیدت مند کی دعوت قبول کر لی اور جمعے کی نماز کے بعد دونوں گاؤں کی طرف روانہ ہوئے۔ دریا کے قریب پہنچے تو وہاں کوئی کشتی موجود نہ تھی۔ خطیب نے پوچھا کہ کشتی کب تک آئے گی۔ دیہاتی نوجوان نے کہا: مولانا کشتی کی کیا ضرورت ہے۔ آئیے کلمہ

پڑھتے ہوئے دریا پار کر لیتے ہیں۔ یہ کہتے ہوئے دیہاتی تو کلمہ پڑھتے ہوئے دریا میں اتر گیا مگر خطیب نے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ پانی گہرا ہے اور کشتی کا انتظار کرنے لگے۔ دیہاتی کو خطیب کی بات پر پورا یقین تھا لہٰذا وہ پانی میں اتر گیا مگر خطیب بے بدل کو اپنی ہی باتوں پر یقین نہ تھا۔

کامیابی اور ناکامی یقین سے شروع ہوتی ہے۔ یقین کامل کامیابی کی کلید ہے۔ کوئی بھی چیز حاصل کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ کو یقین ہو کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کی زندگی وہی کچھ ہے جو آپ یقین کرتے ہیں۔ Believe to succeed لہٰذا گول حاصل کرنے کے لیے آپ کو یقین ہونا چاہیے کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔ کیونکہ آپ جیسا یقین کرتے ہیں ویسے ہی ہو جاتے ہیں۔ اس سلسلے میں امریکہ میں ایک دلچسپ تجربہ کیا گیا۔ دو افراد کے گھٹنوں کو ایک ہی جیسی بیماری تھی۔ وہ سوج جاتے اور ان میں شدید درد ہوتا۔ دونوں کے لیے ایک خاص قسم کا آپریشن تجویز کیا گیا۔ دونوں کے آپریشن کیے گئے۔ ایک کا اصل اور دوسرے کو بے ہوش کیا گیا اور گھٹنے کو صرف چیرا دیا گیا اور پھر سلائی کر دی گئی۔ یعنی حقیقی آپریشن نہ کیا گیا۔ اس فرد کو یقین تھا کہ اس کا آپریشن ہوا ہے۔ آپریشن کے بعد دونوں کی تکلیف میں کافی کمی آ گئی۔ دو سال بعد ان دونوں کا موازنہ کیا گیا تو حیرت انگیز چیز سامنے آئی کہ اب بھی دونوں کو ایک جیسا آرام تھا۔

بار بار کے تجربات سے ثابت ہو چکا ہے کہ پہلا انعام ''ذہین'' کو نہیں بلکہ ''یقین'' کو ملتا ہے۔ لہٰذا یقین کریں کہ اللہ تعالیٰ کی مدد سے آپ ہر چیز کر سکتے ہیں، حاصل کر سکتے ہیں۔ ہر اچھے کام میں اللہ تعالیٰ کی مدد شامل ہوتی ہے۔ آپ جو کچھ کر رہے ہیں اگر آپ کو اس میں کامیابی کا مکمل یقین نہیں، معمولی سا بھی شک ہے تو وہ کام ہرگز نہ کریں، آپ یقیناً ناکام ہو جائیں گے۔ آپ جس چیز کی توقع کرتے ہیں وہی حاصل کرتے ہیں۔ اگر آپ معجزے کی توقع کریں گے تو آپ کا دماغ اس معجزے کے لیے کام کرنا شروع کر دے گا اور آپ وہ معجزہ کر دکھائیں گے۔ کامیابی کے لیے اونچے خواب اور سخت محنت کے علاوہ کچھ اور بھی درکار ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ فرد کو اپنے آپ پر، اپنی صلاحیتوں پر، خواہشات، گولز اور

اپنی کامیابی پر یقین ہو۔ جدید نفسیات کہتی ہے کہ اگر آپ کو اپنے آپ پر اور اپنے گولز پر یقین ہے تو آپ کا دماغ ایک محرک (Motivator) ہو گا جو کسی بھی خواہش کے حصول کی کلید (Key) ہے۔ دنیا ان کے لیے ہے جن کو اپنے آپ پر یقین ہوتا ہے۔ جب آپ کو یقین ہو کہ آپ کر سکتے ہیں تو کیسے خود بخود ظاہر ہو جاتا ہے۔ چنانچہ دنیا میں کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔ اگر آپ کو اس کے حصول کا یقین ہو۔ یقین پہاڑ کو بھی ہٹا سکتا ہے۔ تاہم بغیر عمل کے یقین کامل بھی بے کار ہے۔

آپ کا یقین (Belief) آپ کے مستقبل کے نتائج کے حوالے سے توقعات پیدا کرتا ہے، آپ کی توقعات آپ کے رویے کا تعین کرتی ہیں اور آپ کا رویہ آپ کے کردار (Behavior) کا تعین کرتا ہے پھر آپ کامیاب یا ناکام ہو جاتے ہیں۔ توقعات کی بنیاد حقائق نہیں ہوتے، بلکہ صرف یقین ہوتا ہے، جو قبول کر لیا جاتا ہے۔ تمام لوگ، بچے اور بڑے ویسے ہی بن جاتے ہیں جیسی ان سے توقع کی جاتی ہے، لہٰذا توقعات کے حوالے سے محتاط رہیں کیونکہ آپ جس چیز کی توقع کرتے ہیں غالب امکان یہی ہے کہ ویسا ہی ہو جائے گا۔ کامیاب لوگ مثبت توقع رکھتے ہیں، جب کہ ناکام لوگ منفی توقع رکھتے ہیں۔ غالباً سب سے اچھی چیز جو آپ کسی کے لیے کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ کہیں ''مجھے آپ پر یقین ہے، اعتماد ہے مجھے علم ہے کہ آپ یہ کر سکتے ہیں۔''

توقع کے سلسلے میں معروف امریکی مصنّف نارمن پیلے نے ایک بہت حیران کن تجربہ کیا۔ نارمن اور اس کے نو دوست ایک ریسٹورنٹ میں اکٹھے ہوئے۔ انھوں نے طے کیا کہ ان میں سے ہر ایک اپنی اگلے سال کی کامیابیوں کے بارے میں اپنی توقعات کو کاغذ پر لکھے۔ ان سب کو علیحدہ علیحدہ لفافے میں بند کر کے سیل کر دیا گیا۔ ہر لفافے پر متعلّقہ فرد کا نام لکھ دیا گیا۔ ٹھیک ایک سال بعد سارے دوست پھر اسی ریسٹورنٹ میں اکٹھے ہوئے۔ ایک دوست کسی وجہ سے شامل نہ ہو سکا۔ ہر فرد کی توقعات کا جائزہ لینے کے لیے لفافے باری باری کھولے گئے۔ تقریباً ہر فرد نے اپنی تحریری توقعات (Expectation) کے مطابق 90 فی صد کامیابیاں حاصل کر لی تھیں۔ جب دسویں دوست کا لفافہ کھولا گیا تو اس میں ایک عجیب

بات درج تھی جو کہ 100 فیصد پوری ہوئی۔ دسویں فرد نے لکھا تھا کہ ''ہمارے خاندان میں مردوں کی عمریں زیادہ لمبی نہیں ہوتیں۔ میرا خیال ہے کہ میں اگلے سال تک زندہ نہ رہوں گا۔'' اور وہ فوت ہو چکا تھا۔ اس طرح ہم زندگی میں ایک دوبار ناکام ہونے کے بعد یقین کر لیتے ہیں کہ ہم کامیاب نہ ہوں گے اور پھر ہم ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتے ہیں۔ لہٰذا ہمیشہ بہترین کی توقع کریں۔ کبھی بدترین کی توقع نہ کریں۔ معجزے کی توقع کریں گے تو معجزے رونما ہوں گے۔ یقین ہی ہر چیز کو ممکن بناتا ہے اور وہی ناممکن۔

امریکہ کے مشہور شہر سان فرانسسکو میں 1960 میں ایک سکول میں توقع کے حوالے سے ایک دلچسپ تجربہ کیا گیا۔ تعلیمی سال کے آغاز میں سکول کے پرنسپل نے 3 اساتذہ کو اپنے دفتر میں بلایا اور کہا کہ ''ہم آپ کے پڑھانے کے انداز کا جائزہ لیتے رہے ہیں۔ ہم نے نتیجہ نکالا ہے کہ آپ ہمارے سکول کے بہترین ٹیچر ہیں۔ آپ کی خدمات کے اعتراف میں ہم آپ کو سکول کے بہترین بچے پڑھانے کے لیے دے رہے ہیں۔ ان بچوں کا انتخاب تعلیمی قابلیت اور IQ ٹیسٹ سے کیا گیا ہے ٹیچر بہت خوش ہوئے کہ ان کو بہترین طلبہ ملے ہیں۔ اور ان کو پڑھانا شروع کیا۔ سال کے دوران جائزہ لیا جاتا رہا۔ سال کے آخر میں ان تینوں کلاسوں کی کارکردگی نہ صرف اپنے سکول بلکہ ضلع بھر میں بہترین رہی۔ طلبہ اور ٹیچروں کی کارکردگی توقع کے عین مطابق رہی۔ جب اساتذہ کو بتایا گیا کہ یہ بچے عام بچے تھے، ان کو اٹکل پچو اور بغیر سوچے سمجھے (Random) منتخب کیا گیا تھا۔ تو ٹیچروں کو بڑی حیرت ہوئی۔ کیونکہ بچوں نے ان کی توقع کے مطابق کارکردگی ظاہر کی۔ پھر اساتذہ کو بتایا گیا کہ ان کا انتخاب بھی اٹکل پچو سے کیا گیا تو وہ مزید حیران ہوئے۔

توقع کی چار اقسام ہیں:

1۔ والدین کی توقع: قیدیوں کی ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ امریکی جیلوں میں 90 فی صد قیدیوں کے والدین کو توقع تھی کہ ''تم کسی دن جیل جاؤ گے'' اگر والدین بچوں سے اچھی کارکردگی کی توقع کریں اور اعتماد اور مثبت انداز سے ان کی حوصلہ افزائی کی جائے تو ان کی

کارکردگی اچھی ہوگی۔

2۔ باس کی توقع: توقع کا دوسرا ذریعہ جو فرد کی کارکردگی کو متاثر کرتا ہے وہ اس کے مالک (Boss) کی اس کی کارکردگی کے بارے میں توقع ہے۔ وہ لوگ جو ایسے باس کے ماتحت کام کرتے ہیں جو مثبت توقع کرتا ہے، ہمیشہ خوش وخرم ہوتے ہیں۔ ان کی کارکردگی ان افراد کی نسبت جو منفی اور تنقید کرنے والے باس کے ماتحت کام کرتے ہیں، بہتر ہوتی ہے اور وہ زیادہ بہتر نتائج دکھاتے ہیں۔

3۔ اہم فرد کی توقع: توقع کا تیسرا ذریعہ وہ توقع ہے جو آپ اپنے بچوں، اپنی بیوی، خاوند، ملازمین یا سٹاف سے رکھتے ہیں۔ آپ کسی فرد کی زندگی میں جتنے اہم ہوتے ہیں آپ کی توقع اتنی ہی زیادہ ان کی کارکردگی کو متاثر کرتی ہے۔ اگر آپ اعتماد کے ساتھ مسلسل دوسروں سے بہترین کی توقع کریں گے تو وہ لوگ بھی آپ کو مایوس نہیں کریں گے۔

4۔ ذاتی توقع: چوتھی توقع وہ ہے جو آپ اپنے آپ سے رکھتے ہیں۔ چنانچہ اپنے لیے ہر شعبے (Field) میں بہترین کی توقع کیجیے۔

ایک دلچسپ تجربہ کریں۔ آپ صرف 3 دن اس فقرے کو صبح کے وقت بار بار دہرائیں اور نتائج دیکھیں۔ ''مجھے یقین ہے کہ آج میرے لیے کوئی بہترین اور حیران کن چیز واقع ہوگی۔''

I believe something wonderful is going to happen to me today.

میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ تیسرے دن کے خاتمے پر بہت سی حیران کن چیزیں واقع ہو چکی ہوں گی۔

نپولین ہل کی ریسرچ کے مطابق تمام 500 امیر ترین امریکی مثبت توقع رکھتے تھے۔ لہٰذا آپ جب بھی کوئی نیا پیشہ یا بزنس شروع کریں تو اعتماد کے ساتھ کامیابی کی توقع کیجیے۔ آپ اعتماد کے ساتھ توقع کریں گے تو لوگ آپ کی چیز خریدیں گے اور آپ کی خدمات حاصل

کریں گے۔

یقین حاصل کرنے کے طریقے

بہت سے لوگ اپنے مقاصد صرف اس لیے حاصل نہیں کر پاتے کیونکہ انھیں کامیابی کا یقین نہیں ہوتا۔ ریسرچ سے یہ بات بار بار ثابت ہوچکی ہے کہ ناکامی کی ایک اہم وجہ یہ ہے کہ فرد کو اپنی کامیابی پر شک ہوتا ہے، یعنی اسے اپنی کامیابی اور صلاحیتوں پر یقین کامل نہیں ہوتا۔ آپ کو جس چیز کا یقین ہو، وہ ہو جاتی ہے۔ ایک تجربے میں ایک نوجوان کو بتایا گیا کہ اگر انسان کے جسم سے خون کی ایک بوتل نکل جائے تو وہ کمزور ہو جاتا ہے۔ پھر اس کی آنکھوں کے سامنے پردہ ڈال دیا گیا تاکہ وہ خون نکلنے کے عمل کو نہ دیکھ سکے۔ خون نکالنے کے لیے اس کے بازو میں سوئی اور بیگ لگا دیا گیا۔ 30 منٹ کے بعد اسے بتایا کہ اس کے جسم سے خون کی ایک بوتل نکال لی گئی ہے یہ سنتے ہی وہ بے ہوش ہوگیا، حالانکہ اس کے جسم سے خون کا ایک قطرہ بھی نہیں نکالا گیا تھا۔

انسان تو انسان جانور بھی یقین کی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں۔ ہاتھی کا بچہ جب پیدا ہوتا ہے تو اس کی ٹانگ کو ایک ہلکی سی زنجیر کے ساتھ باندھ دیا جاتا ہے تاکہ وہ ادھر ادھر نہ جا سکے۔ وہ اسے توڑنے کی کوشش کرتا ہے مگر کمزور ہونے کی وجہ سے بار بار کی کوشش کے بعد بھی ناکام رہتا ہے۔ کچھ عرصے بعد اسے یقین ہو جاتا ہے کہ وہ اسے نہیں توڑ سکتا، اس طرح وہ اس سے اپنے آپ کو آزاد نہیں کر سکتا۔ پھر وہ جوان ہو جاتا ہے۔ بھرپور طاقت کا مالک۔ اب اگر وہ چاہے تو معمولی جھٹکے سے اس زنجیر کے پرخچے اُڑا سکتا ہے، مگر سابقہ تجربات اور یقین کی وجہ سے وہ اسے توڑنے کی کوشش ہی نہیں کرتا۔ اسی طرح جب ہم لوگ اپنے گول کے حصول کی کوشش میں ایک دو بار ناکام ہو جاتے ہیں، تو ہمیں یقین ہو جاتا ہے کہ ہم کامیاب نہیں ہو سکتے اور کوشش ترک کر کے ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتے ہیں۔ حالانکہ عموماً عام فرد کئی ناکامیوں کے بعد کامیاب ہوتا ہے۔

دیر یا سویر وہی لوگ جیتتے ہیں جو سمجھتے ہیں کہ ہم جیت سکتے ہیں۔ اکثر لوگ اس لیے ناکام نہیں ہوتے کہ ان میں صلاحیت یا قابلیت نہیں ہوتی بلکہ اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ انھیں اپنی کامیابی کا یقین نہیں ہوتا۔ اگر آپ کوئی بھی چیز حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو سب سے پہلے یقین کرنا ہوگا کہ آپ وہ چیز حاصل کرنے کے اہل ہیں۔ آپ کو اپنے آپ پر یقین کرنا ہوگا کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ یہ سمجھیں کہ یہ ممکن ہے اور آپ کو اپنی کامیابی کا یقین ہو تو آپ ہر کام کر سکتے ہیں، ہر چیز حاصل کر سکتے ہیں۔ دراصل جب آپ کو یقین ہو جائے کہ آپ کر سکتے ہیں، اپنا گول حاصل کر سکتے ہیں، تو آپ اپنی تمام ذہنی اور جسمانی توانائیاں اس کام میں جھونک دیتے ہیں اور کامیاب ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ کو اپنی کامیابی پر یقین کامل نہیں تو پھر آپ بے دلی سے کام کرتے ہیں۔ بے دلی سے کام کر کے کبھی کوئی شخص کامیاب نہیں ہو سکتا۔ اپنی زندگی سے اس فقرے کو ''میں نہیں کر سکتا'' نکال باہر پھینکیے۔

آپ کی کامیابی اور ناکامی آپ کے اعتقادات (Belief system) کے گرد گھومتی ہے۔ آپ نے اب تک اپنی زندگی میں جو کچھ حاصل کیا ہے یا جو کچھ آپ کے ساتھ ہوا ہے وہ آپ کے سابقہ اعتقادات کا نتیجہ ہے۔ آپ کے ذاتی اعتقادات ہی آپ کے حقائق کو تخلیق کرتے ہیں۔ معروف ماہر نفسیات ولیم جیمز نے کہا آپ کا یقین آپ کی حقیقت (Reality) کا تعین کرتا ہے۔ آپ اس چیز پر یقین نہیں کرتے جو دیکھتے ہیں بلکہ آپ چیزوں کو اپنے سابقہ یقین کی روشنی میں دیکھتے ہیں۔ یقین کی بنیاد حقائق نہیں ہوتے بلکہ یقین ہی حقائق پیدا کرتا ہے۔ لوگ اپنے اعتقادات (Beliefs) اپنے ماضی کے تجربات سے حاصل کرتے ہیں۔ زیادہ بہتر بات یہ ہوگی کہ وہ ماضی کے تجربات کی تعبیر و تشریح سے حاصل ہوتے ہیں۔

کامیابی کے راستے میں ایک بہت بڑی رکاوٹ بے یقینی ہے۔ سب سے نقصان دہ وہ منفی اعتقادات (Limiting beliefs) ہوتے ہیں جو فرد اپنی صلاحیتوں کے بارے میں رکھتا ہے۔ یہ منفی یقین فرد کو کچھ کرنے اور آگے بڑھنے سے روکتے ہیں۔ مگر اکثر منفی اعتقادات درست نہیں ہوتے۔ اکثر کی بنیاد وہ معلومات ہوتی ہیں جو ہم نے بچپن میں سوچے سمجھے بغیر

قبول کر لیں۔ اگر چہ یہ بالکل غلط ہوتی ہیں۔

اپنے بارے میں منفی اعتقادات فرد کے لیے مہلک ہوتے ہیں۔ اس کی وجہ سے آپ آگے نہیں بڑھ سکتے۔ یہ زیادہ سے زیادہ آپ کو اوسط درجے کا انسان بنا دیں گے۔ منفی اعتقادات فرد کی خواہشات، ترقی اور مستقبل کو تباہ کر دیتے ہیں۔ لہٰذا آپ کو اپنی صلاحیتوں، اہلیتوں اور کامیابی پر یقین ہونا چاہیے۔ اپنے آپ پر اس یقین کی وجہ سے فرد بلند توقیر ذات (High self esteem) اور بلند توقعات محسوس کرتا ہے۔ یہ دونوں چیزیں نہایت کامیاب لوگوں کی شخصیت کا بنیادی عنصر ہیں۔ لہٰذا یہ بات بے حد ضروری ہے کہ آپ اپنے منفی اعتقادات کی شناخت کریں اور ان کو بدلیں۔ ورنہ آپ عظیم کامیابیوں سے محروم ہو جائیں گے۔ میرے ایک موکل کو جو اعلیٰ تعلیم یافتہ ہیں، بچپن ہی سے لوگوں نے بتایا کہ وہ کچھ نہیں کر سکتے۔ اب انھیں یقین ہے کہ وہ واقعی کچھ نہیں کر سکتے۔ لہٰذا وہ ابھی تک کچھ نہیں کر سکے۔ جب وہ اس غلط اور منفی اعتقاد کو بدل دیں گے، تو کامیابی ان کے قدم چومے گی۔

گول طے کرنے کے بعد یہ یقین کریں کہ آپ اپنے گول کو حاصل کر سکتے ہیں، کیونکہ کامیابی یقین کامل سے حاصل ہوتی ہے۔ یقین کامل حاصل کرنے کے لیے مندرجہ ذیل طریقے استعمال کیے جا سکتے ہیں:

1۔ جس چیز کو بار بار دہرایا جائے فرد کو اس پر یقین آ جاتا ہے۔ اگر کسی جھوٹ کو بھی بار بار دہرایا جائے تو لوگ اس پر بھی یقین کر لیتے ہیں۔ ہٹلر نے جرمنی میں اس طریقے کو بہت کامیابی کے ساتھ استعمال کیا۔ لہٰذا یقین کامل کے حصول کے لیے اپنے گول کو دن میں کم از کم 3 بار صبح، دوپہر، شام بلند آواز سے اور پر جوش لہجے میں تین، چار بار پڑھیں۔ یہ مشق کم از کم صبح شام ضرور کی جائے۔ ایک ماہ کے اندر اندر آپ کو یقین کامل حاصل ہو جائے گا۔

2۔ یقین کامل کے حصول کا ایک سادہ مگر موثر طریقہ یہ ہے کہ کسی پر سکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں اور آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ نے اپنے گول حاصل کر لیے ہیں۔ تصور کو بہت تفصیل کے ساتھ کریں۔ تصویر رنگین، صاف، بڑی،

قریب اور روشن ہو۔ یہ مشق صبح و شام کریں۔ تصور 5 تا 10 منٹ مسلسل کیا جائے عموماً تین ہفتوں کے بعد آپ کے لاشعور کو یقین آ جائے گا کہ آپ کر سکتے ہیں اور کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

3۔ اپنے آپ کو بحشن دیں کہ آپ اپنا مقصد اور گول حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ مشق صبح اٹھتے وقت اور رات سوتے وقت کی جائے۔ اس کے لیے بھی کسی پر سکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ریلیکس کریں، آنکھیں بند کر لیں اور 10 لمبے سانس لیں۔ پھر یقین کی بحشن کو دل میں یا بلند آواز سے کم از کم 20 مرتبہ دہرائیں مثلاً ''اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں ہر کام کر سکتا ہوں۔'' ''اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں ____ سکتا ہوں''۔ ''اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں اپنا گول حاصل کر سکتا ہوں'' وغیرہ

4۔ ایک بڑے آئینے کے سامنے کھڑے ہو جائیں۔ آئینہ ایسا ہو جس میں آپ اپنے پورے جسم یا کم از کم کمر تک اپنے آپ کو دیکھ سکیں۔ اپنی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر اس فقرے کو پر جوش انداز میں بار بار دہرائیں۔ ''حالات چاہے کیسے بھی کیوں نہ ہوں، اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں اپنا گول حاصل کر سکتا ہوں''۔ اس فقرے کو کم از کم 10، 10 بار صبح شام دہرایا جائے۔ اس مشق سے آپ کے اعتماد اور یقین میں زبردست اضافہ ہوگا۔

5۔ اس طرح عمل کریں (Act as if) کہ آپ ناکام نہیں ہوں گے، تو آپ ناکام نہیں بلکہ کامیاب ہوں گے۔

6۔ تصور کریں کہ آپ سینما ہال میں بیٹھے ہوئے ہیں۔ آپ کے سامنے سکرین ہے۔ بڑی تفصیل کے ساتھ یہ تصور کریں کہ آپ پہلی قطار میں بیٹھے ہوئے ہیں اور ریموٹ کنٹرول کی مدد سے ایک رنگین فلم چلائیں، جس میں بہت واضح طور پر اپنے آپ کو کامیابی کے ان تمام فوائد سے لطف اندوز ہوتے ہوئے دیکھیں جو آپ کو گول کے حصول سے حاصل ہونے ہیں۔ یہ مشق یقین پیدا کرنے کے ساتھ کامیابی کی خواہش میں بھی اضافہ کرتی ہے۔

7۔ ہر وقت اپنے آپ کو بتاتے رہیں کہ آپ اپنا مقصد اور گول حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ

کو یقین کامل حاصل ہو جائے گا۔

8۔ اپنے یقین (Belief) کو ایک نوٹ بک میں ہر روز صبح کے وقت کم از کم 20 مرتبہ لکھیں۔ اور دن میں کئی بار اسے پڑھیں۔ دو تا چار ہفتوں میں آپ کو یقین آ جائے گا۔ کامیابی کے لیے یہ یقین بے حد مفید ہے۔ ''میں بہت ذہین فرد ہوں۔ میری سیکھنے اور ترقی کرنے کی صلاحیت شان دار ہے۔ فلاں کام (نام لکھیں) کو موثر طور پر اور تسلی بخش طریقے سے سرانجام دینے کے لیے مطلوبہ اسباب و ذرائع میرے پاس موجود ہیں'' یا ''میرے پاس وہ تمام اسباب و ذرائع موجود ہیں جو کسی بھی کام کو موثر طور پر اور تسلی بخش انداز سے کرنے کے لیے ضروری ہیں۔'' یا ''میں بہترین کی توقع کرتا ہوں اور پھر خدا سے بہترین حاصل کر لیتا ہوں۔''

9۔ ایک کیسٹ میں مطلوبہ یقین (Belief) کو ریکارڈ کر لیں۔ پھر اس کیسٹ کو دن میں دو یا زیادہ بار سنا جائے۔ یہ طریقہ کسی بھی قسم کے Belief کو بدلنے کے لیے موثر ہے۔ اس میں موسیقی بھی شامل کی جا سکتی ہے۔ یہ کیسٹ 5 منٹ کی ہو سکتی ہے اور زیادہ بھی۔ اسے صبح اور رات سوتے وقت، گاڑی چلاتے ہوئے اور کام کرتے وقت سنا جا سکتا ہے۔ فقرے فعل حال میں ہوں جیسے کہ وہ کام پہلے ہی ہو رہا ہے۔ اس کے ساتھ اسی کا تصور بھی شامل کیا جا سکتا ہے۔

10۔ مثبت یقین پر مشتمل فقرے کو بار بار دہرائیے۔ خصوصاً صبح اور رات سوتے وقت۔ یہ فقرے 20 تا 40 دن میں آپ کے لاشعور میں چلے جائیں گے اور آپ کو یقین کامل حاصل ہو جائے گا۔ آپ اسی طرح کا فقرہ بھی دہرا سکتے ہیں۔ "I am going to be successful"۔

11۔ اپنے لکھے ہوئے گولز کو ہمیشہ اپنے پاس رکھیں۔ پرس میں رکھ لیجیے۔ اس طرح آپ جب بھی پرس کھولیں گے تو آپ کی نظر اپنے گولز پر پڑے گی۔ گولز کو ہر وقت اپنے ذہن میں رکھیں، آپ کو کامیابی کا یقین آ جائے گا۔

12۔ ایک اور موثر طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک بڑے آئینے کے سامنے کھڑے ہو جائیں۔ آئینہ اتنا بڑا ہو کہ آپ اپنے آپ کو کمر تک دیکھ سکیں۔ اب 5 لمبے سانس لیں اور اپنے

اندر توانائی، قوت اور عزم محسوس کریں۔ پھر اپنی آنکھوں کی گہرائی میں دیکھیں اور اپنے آپ سے کہیں کہ آپ جو کچھ چاہتے ہیں حاصل کر لیں گے۔ گول کا نام لیں۔ آواز اتنی بلند ہو کہ آپ کے کان اس آواز کو سن لیں۔ یہ مشق ایک دن میں کم از کم دو بار صبح، شام کی جائے۔ اس کو مزید موثر بنانے کے لیے اپنے گول کے ایک اہم ترین لفظ کو صابن کے ساتھ آئینے کے اوپر لکھ دیں۔ مثلاً آپ دو لاکھ ماہانہ کمانا چاہتے ہیں تو لکھیں ''دو لاکھ ماہانہ'' چند ہی دنوں میں آپ کو یقین کامل ہو جائے گا۔ تاہم یقین حاصل ہونے تک مشق جاری رکھیں۔

عظیم سائنس دان

14 اگست 1947ء کے بعد، جب پاکستان معرضِ وجود میں آیا، پاکستان کی تاریخ میں دوسرا اہم ترین دن 28 مئی 1998ء کا ہے۔ اس دن تین بج کر 16 منٹ پر چاغی کے پہاڑوں میں پاکستان نے ایٹمی دھماکہ کر کے پوری دنیا خصوصاً بھارت کو حیران و پریشان کر دیا۔ اس طرح پاکستان چھٹی ایٹمی طاقت بن گیا جب کہ اسلامی دنیا کا اب تک یہ پہلا اور آخری ملک ہے جو ایٹمی طاقت سے مسلح ہے۔ اس ایٹم بم کے لیے نہ صرف اہلیان پاکستان بلکہ پورا عالم اسلام ڈاکٹر عبدالقدیر خان کا احسان مند ہے۔ اسی لیے آپ کو محسن پاکستان کہا جاتا ہے۔

ڈاکٹر عبدالقدیر انڈیا میں 1936ء میں پیدا ہوئے۔ آپ نے 1952ء میں ایک عام سکول سے میٹرک کا امتحان پاس کیا۔ ایک روایت کے مطابق آپ میٹرک میں حساب میں فیل ہوئے۔ یعنی ڈاکٹر صاحب بہت زیادہ نمبر حاصل کرنے والے طلبہ میں سے نہ تھے۔ اسی سال آپ ہجرت کر کے پاکستان آ گئے۔ انھوں نے کراچی میں F.sc نان میڈیکل میں داخلہ لیا۔ انھیں فزکس کا مضمون بہت پسند تھا۔ اسی دور میں انھوں نے فزکس میں کمال حاصل کرنے کا عہد کیا۔

ڈاکٹر خان کو بچپن ہی سے مطالعے کا شوق تھا۔ آپ نسیم حجازی کے ناول بہت شوق سے

پڑھتے۔ وہ نسیم حجازی کو ہندوستان میں اسلام کی نشاۃ ثانیہ کا باعث سمجھتے تھے۔ اور اپنے دوستوں کو ان کے ناول پڑھنے کی تلقین کرتے تھے۔ بچپن ہی سے آپ کے خیالات بہت بلند تھے۔ آپ اونچے خواب دیکھتے اور دوستوں سے کہتے ''یارو سنو! اسے دیوانے کا خواب نہ سمجھنا۔ میں بڑا ہو کر سائنس پڑھوں گا اور بہت بڑا انجینئر بن کر ایک ایسا منصوبہ بناؤں گا کہ دنیا یاد رکھے گی۔۔۔۔ میرے کام سے مسلمانوں کو بہت فائدہ پہنچے گا۔''

اگرچہ ایف ایس سی میں نہ انھوں نے ٹاپ کیا اور نہ وظیفہ حاصل کیا مگر ان کے دماغ میں ایک بڑا انجینئر بننے کا بھوت سوار تھا۔ یعنی ان کو اپنے مقصد حیات کا شعور تھا اور ان کا مقصد بہت واضح تھا۔ اگرچہ انھوں نے اپنے مقصد حیات کو قلم بند نہیں کیا تھا تاہم وہ اس کا گہرا ادراک رکھتے تھے۔ 1957ء میں آپ نے بی ایس سی کی۔ بی ایس سی میں بھی وہ ٹاپر نہ تھے اور نہ ہی انھوں نے وظیفہ حاصل کیا۔ ان دنوں ان کے مالی حالات اچھے نہ تھے جس کی وجہ سے وہ اپنی اعلیٰ تعلیم جاری نہ رکھ سکے۔ چنانچہ انھوں نے ملازمت کر لی اور وہ محکمہ اوزان و پیمانہ جات میں انسپکٹر بھرتی ہو گئے۔ اس محکمہ میں انھوں نے 3 سال ملازمت کی۔ ان تین برسوں کے دوران میں کوئی بھی دن ایسا نہ تھا جب انھوں نے اعلیٰ تعلیم کے حصول کی خاطر بیرون ملک جانے کے لیے تگ و دو نہ کی ہو۔ وہ جرمنی کی مختلف یونیورسٹیوں کو اپنے کوائف ارسال کرتے رہے مگر انھیں داخلہ نہ ملا۔ وہ ان ناکامیوں سے مایوس نہ ہوئے بلکہ اپنی کوشش جاری رکھی۔ ان کو اپنی کامیابی کا پورا یقین تھا چنانچہ اسی دوران میں انھوں نے جرمن زبان بھی سیکھ لی۔ ان کی استقامت رنگ لائی اور آخر کار تیسرے سال ان کو جرمنی کی ایک یونیورسٹی میں داخلہ مل گیا۔ وہاں انھوں نے دو سال تعلیم حاصل کی۔ وہاں سے وہ ہالینڈ چلے گئے جہاں انھوں نے 1967ء میں ایم ایس سی کا امتحان پاس کیا۔

1967ء میں ڈاکٹر خان پاکستان آئے اور کراچی سٹیل ملز میں ملازمت حاصل کرنے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ اللہ تعالیٰ ان سے بڑا کام لینا چاہتے تھے۔ چنانچہ وہ ہالینڈ واپس چلے گئے۔ کچھ عرصے بعد انھوں نے بلجیم سے پی ایچ ڈی کر لی۔ ڈاکٹر صاحب کو پاکستان سے بے پناہ محبّت ہے، وہ اپنے ملک کی خدمت کے لیے پاکستان آنا چاہتے تھے۔ چنانچہ

انھوں نے پاکستان کے مختلف اداروں کو اپنی خدمات پیش کیں مگر کسی بھی ادارے نے ان کی خدمات سے فائدہ اٹھانے کے لیے رضامندی کا اظہار نہ کیا۔ تاہم یہ ناکامی ان کو مایوس نہ کر سکی۔

1971ء کی پاک بھارت جنگ میں ڈاکٹر بلجیم میں تھے۔ وہاں انھوں نے ٹیلی ویژن پر سقوط ڈھاکہ کی فلم میں پاکستانی فوج کو ہتھیار ڈالتے دیکھا تو آپ تڑپ کر رہ گئے۔ وہ اپنے ملک کی ناتوانی پر بے چین تھے اور کئی ہفتے انھوں نے کرب اور اذیت میں گزارے۔ یہ لمحہ ان کی زندگی کا سنگ میل تھا جب انھوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنی تمام صلاحیتیں اور توانائیاں پاکستان کے لیے وقف کر دیں گے اور اسے ناقابل تسخیر بنائیں گے۔ چنانچہ انھوں نے نئے سرے سے پاکستان آنے کے لیے رابطے شروع کر دیے مگر آپ کو کوئی مثبت جواب نہ ملا۔ تاہم انھوں نے حوصلہ نہ چھوڑا۔ اسی دوران 1974ء میں بھارت نے ایٹمی دھماکہ کر دیا جس سے ڈاکٹر خاں کے دل پر ایک گہرا چرکہ لگا۔ بار بار کی ناکامیوں نے ان کے حوصلے پست نہ کیے۔ چنانچہ ایک بار پھر انھوں نے پاکستان آنے کی کوشش کی۔ اس مرتبہ انھوں نے وزیر اعظم پاکستان ذوالفقار علی بھٹو کو براہ راست خط لکھا۔ ڈاکٹر خان نے ان کو بتایا کہ وہ پاکستان کو سستی اور موثر ایٹمی صلاحیت فراہم کر سکتے ہیں۔

بھٹو نے آپ کو پاکستان آنے کی دعوت دی، چنانچہ آپ ملک کی خدمت کے جذبے کے تحت مئی 1976ء میں ہالینڈ میں بہت اچھی ملازمت چھوڑ کر معمولی معاوضے پر پاکستان آ گئے۔ انھوں نے پاکستان اٹامک انرجی کمیشن میں بطور ایڈوائزر کام کرنا شروع کر دیا۔ مگر کمیشن کے لوگوں خصوصاً چیئرمین منیر احمد خاں نے آپ کو بہت پریشان کیا۔ اس نے ڈاکٹر خاں کو بھگانے کی پوری کوشش کی، تاہم پاکستان کی خوش قسمتی کہ ڈاکٹر صاحب ثابت قدم رہے۔ جب بھٹو کو اس صورت حال کا علم ہوا تو انھوں نے جولائی 1976ء میں کہوٹہ پراجیکٹ کو اٹامک انرجی کمیشن سے علیحدہ کر کے خودمختار ادارہ بنا دیا۔

ڈاکٹر خان نے بے سروسامانی اور مایوسی کی فضا میں جوہری منصوبے کی داغ بیل ڈالی اور اس

پراجیکٹ کی تعمیر کے لیے بہت تیز رفتاری سے کام شروع کیا۔ اس کے لیے انھوں نے اپنی تمام تر صلاحیتیں کھپا دیں۔ دن رات ایک کر دیا۔ اپنے بیوی بچوں تک کو بھول گئے۔ آپ بیس بیس گھنٹے کام کرتے۔ بالآخر 1978ء میں ڈاکٹر خان سینٹری فیوج کے تحت یورینیم کو افزودہ کرنے میں کامیاب ہو گئے۔ یہ حیران کن کام آپ نے صرف تین سال کے قلیل عرصہ میں کر دکھایا۔

اگرچہ پاکستان ایٹم بم کا دھماکہ 1984ء میں کر سکتا تھا، مگر بعض مصلحتوں کی وجہ سے اس میں تاخیر کی گئی۔ ایٹم بم بنانے کے ساتھ ساتھ ڈاکٹر خان نے میزائل سازی کا بیڑا بھی اٹھایا۔ چنانچہ کہوٹہ لیب نے 1989ء میں زمین سے فضا میں کم فاصلے تک مار کرنے والا کندھے پر رکھ کر چلایا جانے والا عنزہ میزائل بنایا۔ پھر زمین سے زمین پر اینٹی ٹینک بکتر شکن میزائل بنایا۔ 1998ء میں ڈاکٹر خان نے زمین سے زمین تک 1500 کلومیٹر تک مار کرنے والا مہلک اور جدید ترین بلاسٹک میزائل غوری نمبر 1 کا تحفہ دیا۔ یہ میزائل ایٹمی ہتھیار لے جانے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ 1999ء میں غوری II کا کامیاب تجربہ کیا۔ اس کے علاوہ آپ نے لیزر بم بھی بنایا۔

آخرکار ڈاکٹر خاں نے اپنے بچپن کے خواب کو سچ کر دکھایا۔ اوسط درجے کی ذہانت اور تعلیمی کیریئر کے مالک ڈاکٹر خاں نے وہ معجزہ کر دکھایا جو سارے عالم اسلام کے ذہین فطین اور ٹاپر نہ دکھا سکے۔ حکومتِ پاکستان نے ڈاکٹر صاحب کی خدمت کے اعتراف کے طور پر انھیں ہلال امتیاز سے نوازا۔ 2001ء میں ڈاکٹر عبدالقدیر خاں ریٹائر ہو گئے۔

پسندیدہ پیشہ

ایک نوجوان سی ایس پی افسر میرے پاس آیا۔ اگرچہ اس نے خوب محنت کر کے CSS کا امتحان اعلیٰ نمبروں سے پاس کر لیا اور DMG میں آ گیا مگر کچھ عرصے کے بعد اسے احساس ہوا کہ اسے اپنا کام پسند نہیں۔ اگرچہ اسے ماہانہ تقریباً ایک لاکھ کے فوائد (Benefits) حاصل ہو رہے تھے مگر وہ اپنے پیشے سے لطف اندوز نہ ہو رہا تھا جس کی وجہ سے ذہنی دباؤ محسوس کرتا۔ وہ جاننا چاہتا تھا کہ وہ کون سا پیشہ اختیار کرے جس سے وہ لطف اندوز ہو۔ ہم نے اسے مشورہ دیا کہ وہ اپنی ملازمت کو ابھی نہ چھوڑے مگر اپنے ذہنی دباؤ کو کم کرنے کے لیے روزانہ باقاعدہ پسندیدہ کھیل یا ہابی سے لطف اندوز ہو۔ ہم نے نفسیات کے مختلف طریقوں کی مدد سے اسے بتایا کہ اس کا پسندیدہ پیشہ کون سا ہوگا۔

کامیاب لوگوں کو ہمیشہ اپنا پیشہ پسند ہوتا ہے۔ وہ اس کام کو ذوق وشوق اور جوش وخروش سے کرتے ہیں۔ یہ لوگ اپنے کام سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ ایک ناکام فرد جو غلط پیشے میں ہے، اس فرد سے زیادہ سخت محنت کرتا ہے جو کامیاب ہے اور اسے اپنا کام پسند ہے۔

25 سال کی ریسرچ کے بعد نپولین ہل نے معلوم کیا کہ ناکام لوگوں کو اپنا پیشہ پسند نہیں ہوتا۔ ایسا کام جو آپ کو ناپسند ہو، اس کو اعلیٰ معیار پر لمبے عرصے کے لیے کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ناپسندیدہ پیشے میں آپ اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال نہیں کر پاتے۔

جس کام سے آپ لطف اندوز نہیں ہوتے اسے زیادہ اور بہتر طور پر کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ایسے کام عموماً بے دلی سے کیے جاتے ہیں۔ جس کام سے آپ لطف نہ اٹھائیں اور اسے بے دلی سے کریں تو اس میں ترقی اور کامیابی کے امکانات نہ ہونے کے برابر ہوتے ہیں۔

اگر کام ناپسند ہو تو آپ اس میں پُر جوش بھی نہیں ہو سکتے۔ ایسی صورت میں زیادہ کام کرنا مشکل ہوتا ہے اور فرد ذہنی دباؤ (Stress) کا شکار ہو جاتا ہے ذہنی دباؤ کئی خطرناک نفسیاتی بیماریوں مثلاً ڈپریشن اور جسمانی بیماریوں مثلاً کینسر، بلڈ پریشر اور السر وغیرہ کا موجب بن سکتا ہے۔ دوسری طرف کامیابی اور ترقی کے لیے زیادہ کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ناپسندیدہ پیشے میں ثابت قدم رہنا بے حد مشکل ہے، اس صورت میں عموماً ناکامی کی پہلی جھلک دیکھتے ہی فرد کوشش ترک کر کے مکمّل طور پر اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتا ہے۔ وہ کام جو آپ کو پسند نہیں، اس میں آپ کبھی عروج حاصل نہیں کر سکتے۔

ڈاکٹر تھامس سٹینلے نے 25 سال سیکڑوں کروڑ پتی لوگوں کا مطالعہ کیا۔ 80 فی صد کروڑ پتیوں نے اسے بتایا کہ ان کی کامیابی کی بڑی وجہ صحیح پیشے کا انتخاب تھا۔ یعنی 80 فی صد کروڑ پتی لوگوں کی کامیابی کی بڑی وجہ درست پیشے کا انتخاب تھا۔ اس ریسرچ میں تقریباً تمام کروڑ پتیوں کو اپنا پیشہ پسند تھا اور انھوں نے وہ پیشہ اختیار کیا جو ان کے فطری رجحان کے مطابق تھا۔ اس طرح انھوں نے اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال کر کے مالی کامیابیاں حاصل کیں۔ لہٰذا دولت منداور خوش حال بننے کے لیے ضروری ہے کہ آپ ایسا پیشہ اختیار کریں جو آپ کے Talent فطری رجحان (Aptitude) اور صلاحیتوں (Abilities) کے مطابق ہو۔ دنیا کے امیر ترین انسان بل گیٹس نے والد کی خواہش پر ہارورڈ یونیورسٹی میں قانون میں داخلہ لیا مگر اسے بچپن ہی سے کمپیوٹر سے جنون کی حد تک عشق تھا، چنانچہ اس نے یونیورسٹی کی تعلیم ادھوری چھوڑ کر کمپیوٹر کا کام شروع کیا اور پوری دنیا میں تہلکہ مچا دیا۔ جلد امیر ہونے کے لیے ایسا پیشہ اختیار کریں جہاں آپ اپنی فطری صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال کر سکیں۔ اس کے علاوہ پیشہ منفرد ہو، جس میں امیر بننے کے امکانات زیادہ ہوں، مقابلہ بھی کم یا نہ ہو اور کم محنت سے زیادہ دولت کمائی جا سکے۔

اگر آپ کو اپنا پیشہ پسند ہوگا تو آپ کے لیے اپنے کام سے محبّت کرنا بھی آسان ہوگی۔ جب کام سے محبّت ہو تو پھر آپ کبھی کام نہیں کرتے، کیونکہ اس صورت میں کام، کام نہیں بلکہ مشغلہ اور محبّت ہوتی ہے۔ مشغلے اور محبّت سے کون تھکتا ہے۔ اس صورت میں آپ اپنے کام سے لطف اندوز ہوں گے، کام کے اوقات تیزی سے گزریں گے، یعنی وقت گزرنے کا احساس ہی نہ ہوگا اور آپ ذہنی دباؤ (Stress) اور تھکاوٹ کا شکار بھی نہیں ہوں گے۔ پسندیدہ پیشے میں انسان ہمیشہ پُر جوش اور توانائی سے بھرپور ہوتا ہے۔ اس کام کو بہتر طور پر کرنے کے لیے اسے نئے سے نئے سے Ideas آتے ہیں۔ پسندیدہ کام کی صورت میں فرد کے لیے ثابت قدم رہنا بہت آسان ہو جاتا ہے اور ثابت قدمی کامیابی کی ضمانت ہے۔

اس وقت دنیا میں 23 ہزار سے زائد بزنس اور پیشے موجود ہیں۔ تاہم عظمت کی بلندیوں تک پہنچنے کے لیے تیز ترین سواری فطری صلاحیتوں کے مطابق پیشے کا انتخاب ہے۔ آپ کوئی ایسا کام نہ کریں جس کے لیے آپ مناسب خداداد صلاحیت نہیں رکھتے۔ ہمارے ہاں نوجوان شہرت یافتہ لوگوں کی شہرت کو دیکھ کر وہی کچھ کرنا چاہتے ہیں جب کہ وہ اس کے لیے فطری صلاحیت نہیں رکھتے۔ مثلاً ایک بےسُرا آدمی سنگر بننا چاہے۔ جیسے ہمارے ہاں سکول کا تقریباً ہر بچہ پائلٹ بننا چاہتا ہے، چنانچہ آپ ایسا کام کریں جو آپ رضا کارانہ طور پر بھی کرنے کے لیے تیار ہوں۔ اگر آپ اپنا کام رضا کارانہ طور پر کرنے کے لیے تیار نہیں تو آپ یقیناً غلط پیشے میں ہیں۔ اسی طرح اگر آپ اپنے کام سے لطف اندوز نہیں ہو رہے، اسے کر کے آپ کو خوشی اور اطمینان حاصل نہیں ہوتا تو پھر کچھ اور کرنے کی منصوبہ بندی کریں۔

ہر پیشہ ہر فرد کے لیے موزوں نہیں۔ تاہم ہر فرد میں کوئی نہ کوئی فطری صلاحیت ضرور ہوتی ہے۔ کامیابی کے لیے اپنی فطری صلاحیتیں معلوم کریں۔ صحیح پیشے کا انتخاب کرتے وقت فطری رجحان اور صلاحیتوں کو مدنظر رکھنے کے ساتھ ساتھ یہ بھی دیکھیں کہ لوگوں کی وہ کون سی ضروریات ہیں جو دوسرے لوگ پوری نہیں کر رہے یا بہتر طور پر پوری نہیں کر رہے، لہٰذا آپ لوگوں کو وہ چیز بہترین انداز سے دیں جو دوسرے نہیں دے رہے۔ اس طرح آپ منفرد ہوں گے اور آپ کی کامیابی یقینی ہوگی۔

اگر آپ کو اپنا پیشہ پسند نہیں مگر آپ وہاں اچھے پیسے بنا رہے ہیں تو ذہنی دباؤ (Stress) کا مقابلہ کرنے کے لیے روزانہ پسندیدہ ورزش کریں۔ اس کے علاوہ اپنے پسندیدہ مشغلے (Hobby) سے روزانہ لطف اندوز ہوں یا پھر کسی اچھے ماہر نفسیات سے ملیں وہ آپ کی ناپسند کو پسند میں بدل دے گا۔

آئیڈیل پیشے کا انتخاب

میرے دوست جناب مستنصر حسین تارڑ کسی تعارف کے محتاج نہیں۔ پاکستان میں سفرنامہ نگاروں کے بے تاج بادشاہ ہیں۔ پاکستان میں سیاحت کو فروغ دینے میں ان کا بہت ہاتھ ہے۔ وہ نہ صرف سیر و سیاحت کرتے ہیں بلکہ اپنے سفرناموں کے ذریعے ہم جیسے لوگوں کو بھی سیاحت پر ابھارتے ہیں۔ سیاح کے علاوہ وہ ایک اچھے ادیب بھی ہیں۔ ان کے سارے سفرنامے پڑھنے کے لائق ہیں، مگر مجھے نانگا پربت، کے ٹو کہانی اور نکلے تیری تلاش میں بہت پسند ہیں۔ تارڑ صاحب نے اپنی لکھنے کی صلاحیت اور سیاحت کے شوق کو یکجا کر دیا اور یہی ان کا پیشہ بن گیا۔ معروف ادیب اور دانشور جناب مختار مسعود نے، جو ''آواز دوست'' جیسی شاہکار کتاب کے مصنّف ہیں، کہیں لکھا ہے کہ وہ لوگ خوش قسمت ہیں جن کی ہابی اور پیشہ ایک ہی ہے۔

جب آپ اپنے گولز طے کر لیں اور آپ کو اپنی کامیابی کا یقین ہو تو گولز لکھنے کے بعد ان کے نیچے لکھیں کہ آپ یہ گولز کیسے حاصل کریں گے۔ ان کے حصول کے لیے کیا کریں گے، کون سا پیشہ اختیار کریں گے۔ اس کے لیے عموماً تین طرح کے کام کیے جاتے ہیں 1۔ ملازمت، سرکاری یا غیر سرکاری 2۔ ذاتی کام (Self employment) 3۔ بزنس۔

فطری رجحان اور صلاحیتوں کے مطابق پیشے کا انتخاب آسان نہیں، اس وقت دنیا میں پیشے کے انتخاب کے دو طریقے رائج ہیں 1۔ فطری رجحان کے ٹیسٹ کی مدد سے فطری رجحان معلوم کر کے پیشے کا انتخاب کرنا۔ بدقسمتی سے یہ طریقہ زیادہ کامیاب نہیں ہو سکا۔ امریکہ جیسے ملک میں صرف 15 فی صد لوگوں نے ان ٹیسٹوں کی مدد سے پیشہ اختیار کر کے کامیابی حاصل

کی۔ ہمارے ہاں تو یہ ٹیسٹ بالکل ہی ناکام ہیں، کیونکہ پاکستان میں ان ٹیسٹوں کو پاکستانی کلچر کے مطابق نہیں ڈھالا گیا۔ 2۔دوسرا طریقہ سعی وخطا (Trial and error) کا ہے۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ کروڑ پتی لوگوں کی اکثریت نے آئیڈیل پیشے کے انتخاب سے پہلے کئی کام کیے جن میں وہ ناکام ہوئے مگر انھوں نے کوشش جاری رکھی حتیٰ کہ انھوں نے پسندیدہ پیشہ اپنایا اور کامیاب ہوئے۔

چنانچہ اپنے گول کے حصول کے لیے ایسا پیشہ اختیار کریں جو آپ کے فطری رجحان، صلاحیتوں اور پسند کے مطابق ہو۔ خدا نے ہر فرد کو 3 تا 5 اور بعض افراد کو 7 فطری صلاحتیں دی ہیں۔ ہر فرد کم از کم ایک فیلڈ میں لازماً عروج حاصل کرسکتا ہے۔ اب یہ آپ کا فرض ہے کہ اپنی فطری صلاحیتوں کو جانیں اور پھر اس میں عروج حاصل کریں۔ اچھے پیشے کے انتخاب کے لیے اپنے آپ کو سمجھیں یا اپنی شخصیت کے مضبوط اور کمزور پہلوؤں کو جانیں۔ اس کے علاوہ اپنی پسند اور ناپسند سے بھی آگاہی حاصل کریں۔ پیشے کا انتخاب کرتے وقت اپنی Hobbies کو ضرور مدنظر رکھیں۔ ہر فرد کو 20 تا 30 سال کی عمر کے دوران میں اپنا پسندیدہ پیشہ اختیار کر لینا چاہیے۔ آپ وہ کام کریں جو نہ صرف آپ کو پسند ہو بلکہ آپ اسے بہتر طور پر بھی کرسکیں۔ اپنی پسند کے کام کو بہتر طور پر کرنے کے لیے آپ اس میں ضروری تعلیم و تربیت بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ کروڑ پتی لوگوں کی اکثریت نے امیر بننے کے لیے ایسا پیشہ اختیار کیا جو ان کو پسند تھا اور انھیں اس کا تجربہ بھی تھا۔

پاکستان کے علاوہ دنیا میں کہیں بھی کوئی فرد سرکاری ملازمت سے کروڑ پتی نہیں بن سکتا۔ پاکستان میں تو رشوت کی مدد سے ایک معمولی پٹواری بھی کروڑ پتی بن جاتا ہے۔ مالی لحاظ سے خوش حال بننے کے لیے سرکاری ملازمت سے غیر سرکاری ملازمت، غیر سرکاری ملازمت سے ذاتی ملازمت (وکالت، ڈاکٹری) اور سب سے بہتر بزنس ہے۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے بھی تجارت کو پسند فرمایا اور یہ بھی ارشاد فرمایا کہ اس میں رزق زیادہ ہے۔ تھامس سٹینلے کی 25 سالہ ریسرچ سے بھی یہی ثابت ہوا ہے کہ 85 فی صد کروڑ پتیوں نے مالی خوشحالی کے لیے تجارت کو ہی اختیار کیا۔ تاہم ہر فرد بزنس نہیں کرسکتا۔ ویسے بھی کسی بھی ملک

کو ترقی کے لیے ڈاکٹروں، وکلاء، انجینئروں، ماہرین نفسیات، سائنس دانوں اور دوسرے ماہرین (Experts) کی ضرورت ہوتی ہے۔ لہٰذا آپ اپنے گول کے حصول کے لیے ایسا پیشہ اختیار کریں جو آپ کے فطری رجحان، صلاحیتوں اور پسند کے مطابق ہو۔ ایسا کام کریں جس سے آپ کو سکون اور اطمینان (Satisfaction) حاصل ہو اور جس میں آپ اچھے ہوں یا پھر تربیت حاصل کرکے ماہر بن جائیں۔ اس وقت دنیا میں 23 ہزار سے زائد پیشے اور بزنس ہیں یعنی انتخاب کے بہت زیادہ مواقع ہیں۔

آئیڈیل پیشے کے انتخاب کے لیے مندرجہ ذیل طریقے استعمال کیے جاسکتے ہیں:

خدا نے انسان کو بہت سی فطری صلاحیتیں دی ہیں۔ نفسیاتی ریسرچ کے مطابق ہر فرد کو خدا نے 3 تا 5 اور بعض افراد کو 7 صلاحیتیں دی ہیں۔ مگر ہر فرد کم از کم ایک شعبے میں کمال حاصل کرسکتا ہے۔ ہم میں سے ہر فرد کو زمین پر ایک خاص (Specific) مقصد کے لیے بھیجا گیا ہے۔ اس کے ساتھ ہی اس مقصد کے مطابق اسے ضروری ذہانت اور مہارتیں (Skills) بھی دی گئی ہیں۔ یعنی ہم کسی نہ کسی چیز میں کمال حاصل کرسکتے ہیں۔ اور یہ ہماری ذمے داری ہے کہ ہم اپنے اسی مخصوص شعبے (Field) کو دریافت کریں اور اپنی تمام کوششیں اس پر صرف کر دیں۔

آپ کا پیشہ آپ کی فطری صلاحیتوں اور قابلیتوں کے مطابق ہونا چاہیے۔ فطری قابلیتوں، ذہانتوں (Brilliance)، صلاحیتوں (Talent) مہارتوں اور ہنر (Skill) کو کئی طریقوں سے معلوم کیا جاسکتا ہے۔ چند اہم طریقے درج ذیل ہیں:

1۔ اپنی فطری صلاحیتوں کو جاننے کے لیے اپنے مشغلوں اور شوق (Hobbies) کی لسٹ بنائیں۔ ہابی اور شوق دراصل فطری صلاحیت ہی ہوتی ہے۔ اس لسٹ سے پیشے کا انتخاب کریں۔

2۔سوچیں کہ:

A۔سکول میں آپ کے سب سے زیادہ نمبر کس مضمون میں آتے تھے؟

B۔سکول میں آپ کوکون سے مضامین پسند تھے؟
C۔سکول میں آپ کوکون سی کلاس سب سے زیادہ پسند تھی؟
D۔بچپن میں آپ کو کیا کرنا اچھا لگتا تھا؟
E۔وہ کون سے کام ہیں جن سے آپ بہت لطف اندوز ہوتے ہیں؟
F۔وہ کون سے کام ہیں جن کو کرنے سے آپ کو خوشی حاصل ہوتی ہے؟
G۔وہ کون سے کام ہیں جو آپ کو بہت پسند ہیں؟
H۔وہ کون سی سرگرمیاں ہیں جو آپ کو توانائی دیتی ہیں؟
I۔وہ کون سے کام ہیں جن میں آپ بہت اچھے اور بہتر ہیں؟
J۔وہ کون سے کام ہیں جن کو آپ آسانی اور بغیر کوشش کے کر لیتے ہیں؟
K۔وہ کون سے کام ہیں جنھیں آپ مفت کرنے کے لیے تیار ہیں؟
L۔فارغ وقت میں آپ کو کیا کرنا اچھا لگتا ہے؟
M۔آپ کس قسم کی کتب اور رسائل پڑھتے ہیں؟
N۔آپ زیادہ تر کس موضوع پر گفتگو کرتے ہیں؟
O۔وہ کون سا کام ہے جن پر آپ زیادہ وقت صرف کرتے ہیں؟
P۔کون سا کام کرنے سے آپ کو سکون اور اطمینان (Satisfaction) حاصل ہوتا ہے؟
Q۔وہ کون سا کام ہے جسے کرنے سے آپ کو تھکاوٹ کا احساس نہیں ہوتا؟
R۔اگر آپ ملازمت کے انٹرویو کے لیے جائیں تو آپ اپنی کون سی 5 خوبیاں بیان کریں گے؟
S۔آج کل آپ کو کام (Job) پر اور ذاتی زندگی میں کیا کرنا اچھا لگتا ہے؟
T۔آپ کی وہ کون سی خوبیاں اور شخصی اوصاف ہیں جن پر آپ کو فخر ہے؟
U۔وہ کون سی اچھی بات ہے جو کسی نے یا اکثر لوگوں نے آپ کے بارے میں کہی ہے؟
V۔آپ کے سب سے بڑے جوہر (Talents) کون سے ہیں؟

W۔چھٹی والے دن آپ کیا کرنا Enjoy کرتے ہیں؟
ان سوالات کے جوابات کی روشنی میں اپنے پیشے کا انتخاب کریں:

3۔ سوچیں کہ:
A۔سکول میں کون سے مضامین سے آپ کو نفرت تھی۔
B۔سکول میں کون سی کلاس آپ کو ناپسند تھی؟
C۔سکول میں کون سے مضامین آپ کو سب سے کم پسند تھے؟
D۔آج کل آپ کو کام پر یا ذاتی زندگی میں کیا کرنا ناپسند ہے؟
E۔آپ کی وہ کون سی خصوصیات ہیں جو آپ کو ناپسند ہیں؟
F۔آپ کے علم کے مطابق لوگوں کو آپ کی کون سی شخصی خصوصیات ناپسند ہیں؟
G۔اگر آپ ملازمت کے انٹرویو کے لیے جائیں تو آپ اپنی کون سی 5 خامیاں بیان کریں گے؟ پیشے کا انتخاب کرتے ہوئے ان سے محتاط رہیں۔ان کے جوابات کو بھی مدنظر رکھیں۔

4۔ ان چیزوں کی فہرست بنائیں جن میں آپ بہت اچھے ہیں اور جو آپ کو خوشی، لطف اور فرحت دیتی ہیں۔مثلاً لکھیں کہ:

''میں فلاں چیز (مثلاً لوگوں کے ساتھ میل جول، گفتگو، محنت، حساب کتاب وغیرہ) میں بہت اچھا ہوں۔''
پھر دیکھیں کہ اس میں سب سے اچھی صلاحیت (Talent) کیا ہے۔اب سوچیں کہ آپ کے خیال میں آپ کی اس صلاحیت کا بہترین استعمال کیا ہوگا یا آپ اس سے کس طرح اپنی کفالت کر سکتے ہیں، پیسہ کما سکتے ہیں؟

5۔ 20 ایسی چیزوں کی لسٹ بنائیں جن سے آپ بہت محبّت سے کرتے ہیں۔جن کے کرنے سے آپ کو عشق ہے۔پھر سوچیں کہ آپ ان میں سے کچھ سے کس طرح اپنی کفالت کر سکتے ہیں۔ان کو بطور پیشہ اختیار کر سکتے ہیں۔مثلاً ایک فرد کو کھیلوں سے عشق ہے۔وہ اس سے کئی طرح سے اپنی کفالت کر سکتا ہے مثلاً پیشہ ور کھلاڑی بن سکتا

ہے۔کوچ بن سکتا ہے، مینیجر بن سکتا ہے، کھیلوں کا فوٹو گرافر بن سکتا ہے، رپورٹر بن سکتا ہے، براڈ کاسٹر بن سکتا ہے اور کھیلوں کا سامان فروخت کر سکتا ہے وغیرہ۔

6۔ اپنی اہم صلاحیتوں (Abilities) اور مہارتوں (Skills) کی فہرست بنائیں۔ مثبت صلاحیتوں کو اُجاگر اور نمایاں کریں، منفی کو کم کریں، پھر ان اہم مہارتوں اور چیزوں کا خلاصہ تیار کریں جو آپ نے اپنی ذاتی زندگی اور پیشے میں مکمّل کیں یا آپ ان کو غیر معمولی طور پر بہتر اور کامیابی کے ساتھ کر سکتے ہیں۔اس کی روشنی میں پیشے کا انتخاب کریں۔

7۔ اپنی 10 صلاحیتوں اور مہارتوں کی فہرست بنائیں جن کی مدد سے آپ دولت کما سکتے ہیں۔سب سے اہم صلاحیت کو پہلا نمبر دیں اور اس سے اپنی کفالت کرنے کا پروگرام بنائیں۔

8۔ جب آپ کو اپنی بنیادی صلاحیتوں، اہلیتوں، قابلیتوں، لیاقتوں، ہنروں اور پسند کا علم ہو جائے پھر دیکھیں کہ ان کی بنیاد پر آپ کون سے پیشے اختیار کر سکتے ہیں۔ان سے کس طرح پیسہ کما سکتے ہیں۔کم از کم 20 طریقے تلاش کریں۔تاہم ایسا پیشہ اختیار کریں جو منفرد ہو، جس میں مقابلہ کم ہو، جس میں آپ زیادہ سے زیادہ پیسے کما سکیں، خصوصاً کم محنت سے زیادہ پیسہ کما سکیں۔اگر اس پیشے میں آپ کی صلاحیت، اہلیت، ذہانت، قابلیت، لیاقت اور مہارت بہت زیادہ نہیں تو اس کو ترقی دیں، بہترین بنائیں۔جتنا بہترین بنیں گے اتنے ہی زیادہ پیسے کما سکیں گے۔

9۔ اگر آپ کو کل 10 کروڑ روپے مل جائیں تو کون سا پیشہ اختیار کریں گے؟

10۔ اگر آپ کی آج 10 کروڑ روپے کی لاٹری نکل آئے تو کیا آپ صبح کام پر جائیں گے؟ اگر نہیں تو آپ غلط پیشے میں ہیں۔بہتر ہے کہ اپنا پیشہ بدل لیں۔

11۔ اگر آپ کی کامیابی یقینی ہو، ناکامی کا خوف نہ ہو تو کیا کام کریں گے؟

12۔ اگر آپ کے پاس سارے وسائل مثلاً سرمایہ، وقت، علم، ہنر اور صحت وغیرہ ہوں تو کون سا پیشہ اختیار کریں گے؟

13۔ اپنی گذشتہ کامیابیوں اور ناکامیوں کی فہرست بنائیں اور ان کی روشنی میں پیشہ منتخب

کریں۔

14۔ اپنے قریبی دوست سے جو آپ کو اچھی طرح جانتا ہے، پوچھیں ”براہِ کرم مجھے بتائیں کہ میں کیا کروں؟“ یا ”کون سا پیشہ اختیار کروں؟“

15۔ صحیح پیشہ منتخب کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنے ماضی کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ ماضی میں آپ نے اپنی کن صلاحیتوں (Abilities) اور مہارتوں (Skills) کی بنیاد پر کامیابیاں حاصل کیں یا ماضی کی کامیابیوں میں کن صلاحیتوں نے بنیادی اور اہم ترین کردار ادا کیا اور جن کو آپ نے ہمیشہ آسان پایا۔اب ان صلاحیتوں کی بنیاد پر پیشے کا انتخاب کریں۔

16۔ اکیلے بیٹھ کر خوب غور و فکر کریں کہ آپ کی بہترین صلاحیت یا ہنر (Skill) کیا ہے؟ یا کن چیزوں میں آپ بہترین ہیں؟ پھر اس کی بنیاد پر 20 ایسے راستے تلاش کریں جن کی مدد سے آپ اچھی آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔ان کی مدد سے بہت سی دولت کما سکتے ہیں۔پھر کم از کم ایک آئیڈیے کو عملی صورت دینے کے لیے پلان بنائیں اور اس پر عمل کریں۔

17۔ کسی بھی پیشے کا انتخاب کرتے وقت لازمی ہے کہ اس پیشے کے لیے ضروری صلاحیت میں زیادہ نہیں تو کچھ نہ کچھ صلاحیت آپ کے اندر ضرور ہو۔بعد ازاں آپ اسے بہتر کر سکتے ہیں۔مگر کم سے کم ضرور موجود ہو اور وہ کام آپ کو ناپسند نہ ہو۔

18۔ آپ ایسا کام کریں جس سے آپ کو محبّت ہے پھر ایسے لوگ تلاش کریں جو آپ کو اس کا اچھا معاوضہ دیں۔

19۔ عموماً فرد کی فطری صلاحیتیں اس کی خواہشات کے مطابق ہوتی ہیں۔دوسرے الفاظ میں فرد کی دلی خواہشات (Desires) اس کی فطری صلاحیتوں کی عکاسی کرتی ہیں۔ہماری اہم ترین خواہشات ان کاموں سے ابھرتی ہیں جن کو ہم بہترین انداز سے کر سکتے ہیں۔جس کام کو ہم بہترین انداز سے کر سکتے ہیں یا کرتے ہیں وہ کام ہمیں پسند ہوتے ہیں۔چنانچہ دیکھیں آپ کی دلی خواہشات کیا ہیں؟ کس کام میں آپ بہترین ہیں یا کون سا کام آپ کو پسند ہے؟ اس کی روشنی میں پیشے کا انتخاب کریں۔

20۔ ایک ریسرچ کے مطابق ہر شخص 10 مختلف ذہانتوں کا مالک ہے۔ کسی میں کوئی ذہانت زیادہ اور کسی میں کم ہوتی ہے۔ آپ میں کون سی ذہانت زیادہ ہے؟ اس کو استعمال کر کے ترقی اور عروج حاصل کریں۔ ان ذہانتوں میں زیادہ اہم درج ذیل ہیں۔

A۔ زبانی ذہانت: یہ بولنے یا اظہار کی صلاحیت ہے۔

B۔ حسابی ذہانت: آپ اس ذہانت کو اعداد کو جمع تفریق، ضرب اور تقسیم کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

C۔ جسمانی ذہانت: ذہانت کی اعلیٰ ترین قسموں میں جسمانی ذہانت بہت زیادہ اہمیت کی حامل ہے۔ اس سے مراد جسم کا بہترین استعمال ہے۔ اعلیٰ درجے کے کھلاڑی اس ذہانت کو استعمال کرتے ہیں۔

D۔ علم موسیقی کی ذہانت۔

E۔ روحانی ذہانت: کسی شکل یا چیز کو اپنے ذہن میں تصور کر کے اس کو بنانے کے طریقے کو روحانی ذہانت کا نام دیا جاتا ہے۔ ماہر تعمیرات، انجینئر، مصور یا ایسا شخص جو ہر چیز کو انتہائی احتیاط سے دیکھتا ہے وہ روحانی ذہانت کا مالک ہو سکتا ہے۔

F۔ دوسروں کو سمجھنے کی ذہانت: اس ذہانت سے دوسروں سے تعلّقات بنائے جاتے ہیں۔ مذاکرات کیے جاتے ہیں اور لوگوں کو قائل کیا جاتا ہے۔ اس ذہانت سے دوسروں کو سمجھنے، محسوس کرنے اور ان کی خواہشات کو جاننے میں مدد ملتی ہے۔ کامیاب مینیجر، ٹیم لیڈر، بہترین سیلز مین اور سیاست دانوں میں یہ ذہانت زیادہ ہوتی ہے۔

G۔ ذاتی ذہانت: یہ اپنے آپ سے آگاہی کی صلاحیت ہے۔ اس سے ہم معلوم کرتے ہیں کہ میں کون ہوں؟ کیا ہوں؟ اور مجھے کیا ہونا چاہیے؟

21۔ آپ کی وہ کون سی صلاحیت ہے جس کو اگر آپ کمال پر لے جائیں تو وہ آپ کی زندگی کو سب سے زیادہ متاثر کرے گی۔ اس کی بنیاد پر پیشہ منتخب کریں۔

22۔ کسی تین ایسے افراد سے جو آپ سے واقف ہیں (یہ ماں، باپ اور دوست ہو سکتے ہیں) پوچھیں کہ ان کے خیال میں آپ کس کام سے لطف اندوز ہوں گے۔ آپ کی صلاحیتیں اور مہارتیں کیا ہیں؟ پھر اس کو پیشہ بنائیں۔

23۔ تصور میں دیکھیں کہ آپ کو کون سا کام کرنا اچھا لگتا ہے۔ کس کام سے آپ لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ پھر اس سے پیشہ بنائیں۔

24۔ اگر آپ غیر معمولی طور پر جرأت منداور بہادر ہوں تو آپ کیا کریں گے؟

25۔ اگر دنیا میں لامحدود مواقع ہوں تو پھر آپ کیا کریں گے؟

26۔ اگر آپ کے پاس لامحدود وقت ہو اور آپ کی عمر 300 سال ہو تو پھر آپ کون سا مختلف پیشہ اختیار کریں گے؟

27۔ اگر آپ کے پاس بہت سا وقت ہو تو وہ 25 چیزیں کون سی ہوں گی جو آپ پہلے سے مختلف انداز میں کریں گے؟ ان سے پیشہ منتخب کریں۔

28۔ ان سوالات کے جوابات دیجیے:

A۔ آپ کس شعبے یا فن میں تخلیقی ہیں؟

B۔ دنیا میں ہر فرد منفرد ہے۔ آپ کس طرح منفرد ہیں؟

C۔ آپ اکثر کیا چیز کرنے کا تصور کرتے ہیں؟ یعنی آپ اپنے خیالوں اور تصورات میں کیا کرتے ہیں؟

D۔ آپ کیا بننے کا خواب دیکھتے ہیں؟

ان سوالات کے جوابات کی روشنی میں اپنے پیشے کا انتخاب کریں۔

29۔ آپ کی پانچ اہم ترین اقدار (Values) کون سی ہیں؟ (اقدار سے مراد وہ چیزیں ہیں، جن کو آپ اپنی زندگی میں بہت زیادہ اہمیت دیتے ہیں مثلاً دین، صحت، خاندان، مالی خوش حالی، خدمت خلق، دوستی، علم، تفریح، ایڈونچر، پہچان، شہرت اور ناموری، اطمینان قلب، آزادی، عزت واحترام، طاقت، تحفّظ، فن، خوداعتمادی، قدردانی، اپنے شعبے میں نمبر 1 بننا، کیریئر، مالی تحفّظ، نیک نامی، معاشرہ، دوسروں کی مدد کرنا، اللّٰہ تعالیٰ کی رضا، مطالعہ اور ذاتی نشوونما وغیرہ) ان میں سے نمبر 1 کا انتخاب کریں۔ تاہم یہ ایک سے زیادہ بھی ہو سکتی ہیں۔ پھر اہم اقدار کے حوالے سے ان سرگرمیوں کی فہرست بنائیں جن سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔ تقریباً ہر سرگرمی (Activity) کے پیچھے ایک پیشہ (Profession) چھپا ہوتا ہے۔ پھر ان سرگرمیوں سے پیشے کا اِنتخاب کریں۔

کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیا چاہیے

خرم ایک محبِّ وطن پاکستانی تھا جو کہ یورپ میں آباد تھا۔ خرم نے ایک پروگرام کے تحت خوب محنت کی اور مالی لحاظ سے ایک کامیاب انسان بن گیا۔ وہ اپنے ملک کے لوگوں کی خدمت کرنا چاہتا تھا۔ اس نے سوچا کہ وہ پاکستان میں ایک مل لگائے تاکہ سیکڑوں لوگوں کو روزگار مہیا کر سکے۔ ان دنوں جنرل پرویز مشرف کی حکومت تھی ۔ وہ دوسرے ملکوں میں آباد پاکستانیوں کو اپنے ملک میں سرمایہ کاری کی دعوت دے رہے تھے۔ چنانچہ خُرم نے پاکستان میں ایک مل لگانے کی منصوبہ بندی کی۔ زمین خریدی اور مل کی تعمیر شروع کر دی۔ جب مل تکمیل کے آخری مراحل میں تھی تو ایک سرکاری محکمے کے ملازمین آ پہنچے اور اسے بتایا کہ اس نے سرکاری زمین پر مل تعمیر کی ہے۔ اس نے ان کو زمین کی خرید کے کاغذات دکھائے جن پر پٹواری سے لے کر ڈپٹی کمشنر تک کے دستخط تھے۔ مگر کرپٹ ملازمین نہ مانے اور مل کے ایک بڑے حصے کو ڈھا دیا۔ خرم نیب میں گیا، وہاں بھی مسئلہ حل نہ ہوا۔ خرم بہت پریشان تھا، اپنا سارا سرمایہ پاکستان کے سپرد کر کے قلاش ہو چکا تھا اور سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر مایوس ہو کر واپس جانے کے لیے تیار تھا کہ اچانک پاکستان کے ایک بہترین کالم نویس جاوید چودھری سے اس کی ملاقات ہوگئی۔ اس نے سارا واقعہ جاوید چودھری کو سنایا۔ جاوید چودھری کے ذہن میں کروڑوں روپے کا ایک آئیڈیا آیا۔ خرم اس آئیڈیے پر عمل کرنے کے لیے تیار ہو گیا۔ چنانچہ جاوید چودھری نے آدھے صفحے کا ایک موثر اخباری اشتہار تیار کیا جس میں محبّ

وطن ان پاکستانیوں کو جو دوسرے ملکوں میں آباد ہیں، تنبیہہ کی گئی کہ وہ پاکستان میں سرمایہ کاری نہ کریں کیونکہ صدر جنرل پرویز مشرف کے سرمایہ کاری کی سہولتوں کے دعوؤں کے باوجود سرکاری ملازم کس طرح ان دعوؤں کی دھجیاں اڑا رہے ہیں۔ اور وہ کس طرح اپنے لاکھوں ڈالروں سے محروم ہو گیا۔ اشتہار کے نیچے خرم کا موبائل نمبر دے دیا۔ صبح 10 بجے کے قریب صدر جنرل پرویز مشرف نے اشتہار پڑھا اور خود خرم کو فون کیا جو اس وقت کراچی میں تھا۔ اسے فوری طور پر اسلام آباد آنے کو کہا اور متعلّقہ محکموں کو بھی طلب کیا۔ اور ان کو 15 منٹ کے اندر خرم کے مسئلے کو حل کرنے کا حکم دیا۔ چنانچہ 15 منٹ کے اندر خرم کا مسئلہ حل ہو گیا۔ اس طرح وہ جاوید چودھری کے اس آئیڈیے کی وجہ سے خُرم کروڑوں کے نقصان سے بچ گیا۔

خوش حالی اور ترقی کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ آپ لوگوں کو وہ چیز دیں جس کی ان کو ضرورت ہے مگر انھیں مل نہیں رہی یا اچھے انداز سے نہیں مل رہی ۔ ہمارے ہاں ڈاک کا نظام بہترین نہیں۔ بعض اوقات اہم خط مہینوں بعد ملتے ہیں۔ ایک فرد کے ذہن میں آئیڈیا آیا کہ کیوں نہ پرائیویٹ سیکٹر میں لوگوں کو یہ سروس بہتر انداز میں دی جائے۔ یعنی ایسا نظام بنایا جائے کہ لوگوں کو اگلے دن اپنی ڈاک مل جائے۔ چنانچہ اس نے Tcs کی بنیاد رکھی۔ پاکستان میں یہ ایک نیا آئیڈیا تھا۔ چند سالوں کی محنت کے بعد یہ آئیڈیا چل نکلا۔ اب نہ صرف بڑی کمپنیاں بلکہ عام لوگ بھی اپنی اہم ڈاک TCS کے ذریعے بھجواتے ہیں، حالانکہ اس کے اخراجات گورنمنٹ سے کم از کم 4 گنا زیادہ ہیں۔ اب یہ کاروبار اس قدر چل نکلا کہ ایسے بہت سے ادارے قائم ہو گئے ہیں جو کہ ملک کے اندر اور بیرون ملک یہ سروس مہیا کرتے ہیں۔

ترقی، کامیابی اور خوش حالی کے لیے آپ کو صرف ایک ایسے Idea کی ضرورت ہے جس کو عملی شکل دی جا سکے۔ آئیڈیا تمام کامیابیوں کا سرچشمہ ہے۔ ہر قسم کی دولت مندی کا آغاز اس سے ہوتا ہے۔ ایک اچھے آئیڈیے کو قطعی مقصد، گول اور اچھی منصوبہ بندی سے دولت میں بدلا جا سکتا ہے۔ دنیا میں سب سے قیمتی چیز وہ آئیڈیا ہے جسے عملی شکل دی جا سکے۔ Ideas ہی کی دنیا پر حکمرانی ہے۔ دولت اور خوش حالی ہمیشہ دماغ سے شروع ہوتی ہے۔

دولت دراصل ایک ایسا آئیڈیا ہوتا ہے جسے عملی صورت دی گئی ہوتی ہے۔ آئیڈیا جتنا منفرد ہوگا دولت بھی اتنی ہی زیادہ حاصل ہوگی اور مشکلات بھی اتنی زیادہ ہوں گی۔

تمام کامیابیاں اور کامرانیاں سوچ (Thought) سے شروع ہوتی ہیں اور عمل (Action) پر ختم ہوتی ہیں۔ آپ دنیا میں جو چیز بھی دیکھتے ہیں، پہلے اس کا آئیڈیا آیا تھا۔ دنیا کی ہر قسم کی دولت، کامیابی، مالی منفعت، ایجادات اور کامرانیوں کی بنیاد سوچ (Thought) اور آئیڈیا ہے۔ لہٰذا کامیابی، ترقی اور خوش حالی کے حصول کے لیے ایک شاندار آئیڈیا حاصل کریں اور پھر جوش وخروش کے ساتھ اسے عملی صورت دینے کے لیے کام شروع کر دیں۔ صرف شان دار آئیڈیا ہی کافی نہیں۔ اس کے لیے عمل لازمی اور ضروری ہے۔ ایک عام آئیڈیا، ایک بہترین آئیڈیا سے 100 فی صد بہتر ہے جس پر عمل کیا جائے۔ ایک اچھے آئیڈیے پر عمل کر کے آپ کو کامیابی، خوشی اور سکون حاصل ہوتا ہے۔ اگر اس پر عمل نہ کیا جائے تو یہی آئیڈیا اذیت، دکھ، زندگی بھر کی پشیمانی اور ناکامی کا سبب بن جاتا ہے خصوصاً جب کوئی دوسرا اس کو عملی شکل دے دے۔ آپ سوچتے ہیں اور دوسرے بھی۔ آپ کو Ideas آتے ہیں اور دوسروں کو بھی۔ بعض اوقات ایک ہی آئیڈیا مختلف لوگوں کو سوجھتا ہے۔ جو پہل کا خطرہ مول لے کر اس کو عملی صورت دے دیتا ہے وہ کامیاب ہوجاتا ہے جب کہ دوسرے لوگ ساری عمر کفِ افسوس ملتے رہتے ہیں۔ امریکہ سے واپسی پر میرے پاس دو بہترین Ideas تھے جن کو بڑی آسانی سے عملی شکل دی جاسکتی تھی۔ مگر بعض وجوہات کی بنا پر میں ان پر جلد عمل نہ کر سکا، جب کہ دوسرے لوگوں نے ان پر عمل کیا اور وہ کامیاب ہوگئے۔

ہر فرد Ideas رکھتا ہے۔ کوئی بھی آئیڈیا کامل نہیں ہوتا ہر شاندار آئیڈیا میں کوئی نہ کوئی خرابی ضرور ہوتی ہے۔ وہ کبھی Perfect نہیں ہوتا اور ناقابلِ عمل لگتا ہے۔ اگر ایک آئیڈیا آج ناممکن ہے ضروری نہیں کہ وہ کل بھی ناممکن ہو۔ ہر قیمتی آئیڈیے کے ناکام ہونے کے امکانات ہوتے ہیں۔ تقریباً ہر عظیم آئیڈیا (ریڈیو، ٹی وی، ہوائی جہاز، کمپیوٹر اور چاند پر جانا وغیرہ) شروع میں ناممکن تھا، مگر مثبت سوچ والے افراد نے ان کو ممکن میں بدل دیا۔ اہم بات یہ ہے کہ آئیڈیا اچھا، شان دار اور بڑا ہو۔ ہر آئیڈیے میں کوئی نہ کوئی خرابی ضرور ہوتی ہے

ورنہ بہت سے دوسرے لوگ اس پر عمل کر چکے ہوتے۔ ایک شاندار آئیڈیا اس خوب صورت بچے کی طرح ہوتا ہے، جو گندے پانی کے ساتھ پیدا ہوتا ہے۔ خدا کے لیے اسے ضائع نہ کریں، کوڑے میں نہ پھینکیں، اسے قتل نہ کریں بلکہ اس کی صفائی کریں، اس کی نوک پلک درست کریں اور اس کو عملی شکل دیں۔ کسی شاندار آئیڈیے پر عمل نہ کرنا ایک المیہ، جرم اور ظلم عظیم ہے۔ پوری انسانیت کو خدا کے فضل سے محروم کرنا ہے یہ جرم آپ نہ کریں۔ لہٰذا اپنے Idea کے بارے میں کچھ کریں۔ جونہی کوئی شاندار آئیڈیا آپ کے ذہن میں آئے تو فوراً سوچیں کہ خدا کی مدد سے یہ ممکن ہے۔ جونہی آپ ایسا سوچیں گے آپ کی تخلیقی صلاحیتیں فعال (Altive) ہو جائیں گی اور سارے مسائل کے حل آپ کو مل جائیں گے۔ ایک آئیڈیے کو مارکیٹ میں آنے اور پاپولر ہونے میں کئی سال لگ جاتے ہیں۔ اوسطاً ایک اچھے آئیڈیا کو مادی شکل اختیار کرنے، کمرشل بننے اور پاپولر ہونے میں 5 سے 20 سال لگ جاتے ہیں۔ ڈالڈا گھی کو پاپولر ہونے میں تقریباً20 سال لگے۔

اگر آپ کے پاس کوئی اچھا آئیڈیا ہے تو اسے اہلِ علم اور قریبی ساتھیوں، جن کی سوچیں مثبت ہوں، کے ساتھ ڈسکس کریں، تنقیدی جائزہ لیں، اگر دل مطمئن ہوجائے تو پھر خطرہ مول لیں اور آج ہی سے اس پر کام کرنا شروع کر دیں۔ اپنا آئیڈیا عام اور منفی لوگوں کو نہ بتائیں۔ ممکن ہے کہ کوئی دوسرا فرد آپ سے پہلے اس کو عملی شکل دے دے اور آپ ہاتھ ملتے رہ جائیں۔ دوسری طرف منفی لوگ آپ کی حوصلہ شکنی کریں گے، آپ کو خوف زدہ کریں گے۔ اگر آپ نے اس شاندار Idea کو عملی شکل نہ دی تو آپ ساری عمر بدحالی کے شکار اور ناکام رہیں گے۔

اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کے طریقے

نئے آئیڈیے ترقی کے پہیے ہوتے ہیں۔ ان کے بغیر جمود طاری ہوجاتا ہے، ایک شان دار Idea جسے عملی شکل دی جاسکے، دنیا کی سب سے بڑی دولت ہے۔ دوسرے الفاظ میں سوچ بچار اور تخلیقیت کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔ نئے آئیڈیے حاصل کرنا آپ کی ترقی کی ضمانت ہے۔ غور وفکر کامیابی کا پہلا زینہ ہے تمام کامیابیوں کا آغاز فرد کے ذہن سے ہوتا ہے

چنانچہ سوچنا اور غور وفکر کرنا ہمیشہ نتیجہ خیز ہوتا ہے۔ اپنے اندر تجسّس کا جذبہ پیدا کریں، کوئی بھی آئیڈیا برا نہیں ہوتا۔ آپ ہمیشہ ایک اور آئیڈیا حاصل کر سکتے ہیں جو عموماً پہلے سے بہتر ہوتا ہے تقریباً ہر وہ چیز جو آج کی جا رہی ہے اس کو مختلف اور بہتر انداز سے کیا جا سکتا ہے۔

آئیڈیا حاصل کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ چند اہم درج ذیل ہیں۔ اگرچہ ان میں کچھ آپس میں ملتے جلتے ہیں تاہم ہر طریقہ اپنی جگہ مفید اور قابل عمل ہے:

عام لوگوں کو بھی ہر روز آئیڈیے سوجھتے ہیں تاہم ان کے حصول کا انحصار آپ کے اس یقین پر ہوتا ہے کہ آئیڈیے موجود ہیں اور اپنے آپ پر یقین کہ آپ کو شاندار Ideas ملیں گے۔ اگر آپ اپنے ذہن کو آئیڈیے حاصل کرنے کے گول پر سیٹ کر دیں تو آپ کا دماغ بہت سے آئیڈیے حاصل کر لے گا۔

شروع میں Idea حاصل کرنا کافی مشکل لگتا ہے۔ پھر جب آنے لگتے ہیں تو غول کے غول کی صورت میں آتے ہیں۔ ان کا تجزیہ کرنے کے لیے رک نہ جائیں بلکہ پہلے آئیڈیے حاصل کریں بعد ازاں تجزیہ کریں۔ ساتھ ساتھ تجزیہ کرنے سے خیالات کی روانی (Flow) رک جاتی ہے، لہٰذا پہلے ان کو لکھتے جائیں اور بعد میں تجزیہ کریں۔

1۔ دنیا میں ہر فرد سوچتا ہے اور اسے آئیڈیے آتے ہیں۔ ایک فرد کو اوسطاً ایک سو آئیڈیے روزانہ آتے ہیں۔ ایک اور ریسرچ سے معلوم ہوا کہ عام آدمی کو اوسطاً روزانہ چار ایسے آئیڈیے آتے ہیں جن کو عملی صورت دی جا سکتی ہے یعنی وہ قابل عمل ہوتے ہیں۔ اگر ان پر عمل کیا جائے تو بہت سی دولت حاصل کی جا سکتی ہے لہٰذا سارا دن اپنے Ideas کے حوالے سے چوکنے رہیں۔ ایک نوٹ بک ہر وقت اپنے پاس رکھیں جونہی کوئی آئیڈیا آئے اسے نوٹ کر کے محفوظ کر لیں، ورنہ وہ ضائع ہو جائے گا۔ ایک آئیڈیا 40 سیکنڈ تک ذہن میں رہتا ہے اور پھر غائب ہو جاتا ہے۔ خیالات اور Ideas بلبلوں کی طرح ہوتے ہیں۔ اگر انھیں جلد اور فوراً نوٹ نہ کیا جائے تو وہ ختم ہو جاتے ہیں۔ نوٹ کرنے کے بعد ان پر مزید غور وفکر کریں۔ ہر پہلو سے جائزہ لیں، قابل عمل ہونے کی صورت میں ان کو عملی صورت دینے کا فیصلہ کریں۔ اور ان کے سامنے لکھیں Do it now قبل اس کے کہ کوئی دوسرا ان کو عملی شکل دے کر کامیاب ہو جائے اور آپ لیٹ ہو کر عمر بھر پچھتاتے رہیں۔ لہٰذا فوراً عملی قدم اٹھائیں۔ سب سے پہلے آسان اور زیادہ نفع بخش آئیڈیے پر عمل کریں، پیسہ آئے گا تو دوسروں پر بھی عمل کر سکیں گے۔

2۔ ایک اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ پہلے آپ بہت سے Ideas حاصل کریں، پھر ان کا تجزیہ کریں، یعنی پہلے سوچیں پھر تنقید کریں۔ اب ان میں سے بہترین کا انتخاب کر لیں۔ اس کے لیے Brain storming کا طریقہ استعمال کریں۔ یہ طریقہ اس وقت استعمال کریں جب آپ بہت پُرسکون ہوں۔ لاشعور سکون کی حالت میں کام کرتا ہے۔ مشق صبح یا شام 30 منٹ کے لیے کی جائے۔ کمرے میں آپ تنہا ہوں، کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔ روشنی کم ہو اور آپ بالکل ریلیکس ہوں۔ اپنے سامنے پیڈ رکھیں۔ پیڈ کے بالکل اوپر اپنے مسئلہ کو سوال کی صورت میں لکھیں۔ مثلاً میں ماہانہ دو لاکھ روپے کیسے کما سکتا ہوں۔ سکون سے بیٹھے رہیں۔ تھوڑی دیر کے بعد خیالات آنے لگیں گے۔ ان کو لکھتے جائیں، چاہے وہ کتنے ہی نامعقول کیوں نہ ہوں۔ ان کا تجزیہ نہ کریں، ورنہ خیالات کا بہاؤ (Flow) رک جائے گا۔ وقت کی پابندی کریں۔ وقت ختم ہونے پر سیشن (Session) ختم کر دیں۔ اب اپنے Ideas کا ناقدانہ جائزہ لیں۔ مشق اس وقت تک جاری رکھیں، جب تک آپ کو بہترین آئیڈیا مل نہیں جاتا۔

3۔ زیادہ سے زیادہ Ideas حاصل کرنے کے لیے مطالعہ کریں۔ ہفتے میں کم از کم دو گھنٹے Stimulating اور متحرک کرنے والی، ابھارنے والی، اکسانے والی، جوش دلانے والی اور Self help کتب کا مطالعہ کریں۔ اپنے پیشے سے متعلّق کتب اور رسائل کا مطالعہ کریں۔ اس کے علاوہ ایسی کتب اور رسائل کا مطالعہ بھی کریں جن میں نئے نئے Ideas ہوں خصوصاً ''ریڈرز ڈائجسٹ'' کا مطالعہ مفید رہے گا۔

4۔ آئیڈیے (Ideas) حاصل کرنے کے لیے روزانہ 30 تا 60 منٹ کا وقت مختص

کریں۔ اسے سوچنے کا وقت (Think time) کہا جا سکتا ہے۔ بہتر ہے کہ وقت ہمیشہ ایک ہی ہو۔ یہ مشق صبح اٹھتے وقت یا رات سوتے وقت اس وقت کریں جب آپ تازہ دم اور پُرسکون ہوں۔ آپ ہر قسم کی خلل اندازی سے محفوظ ہوں۔ بہتر ہے کہ کمرے میں اندھیرا ہو۔ اسے ایک کھیل سمجھیں۔ مقررہ وقت کے بعد کھیل ختم کر دیں۔ وقت کی پابندی لازمی ہے۔ شروع شروع میں خیالات نہیں آتے خصوصاً 15، 20 منٹ کے بعد آنا شروع ہو جاتے ہیں جو خیال آئے اسے لکھتے جائیں۔ اپنی سوچوں پر پابندی نہ لگائیں۔ آپ کو حیران کن خیالات آئیں گے جو آپ کی ترقی اور کامیابی میں معاون ہوں گے۔ اس طرح زیادہ سے زیادہ Ideas حاصل کریں، بعد میں بہترین کا انتخاب کریں۔ اکثر بڑی کمپنیوں کے مالک یا جنرل منیجر اس طریقے کو مستقل طور پر استعمال کرتے ہیں۔

غور وفکر دو طرح کی ہوتی ہے 1۔ Directed، 2۔ Undirected۔ پہلی کو ہم متعیّن غور وفکر بھی کہہ سکتے ہیں، اس میں اپنے مقصد، خواہشات، مسائل اور گولز کے حوالے سے غور وفکر کیا جاتا ہے۔ مثلاً میں اپنے کام کو کیسے بہتر بنا سکتا ہوں۔ دوسرے کو آزادانہ غور وفکر کہا جا سکتا ہے۔ اس میں ذہن کو کھلا چھوڑ دیا جاتا ہے اور اسے اپنی پسند کا موضوع منتخب کرنے دیا جاتا ہے۔

5۔ لاشعور فطری ماحول میں بہتر کام کرتا ہے۔ آپ فطرت کے جتنا قریب ہوں لاشعور اتنا ہی بہتر کام کرتا ہے۔ لہٰذا اچھے Ideas کے حصول کے لیے کسی پارک وغیرہ میں اکیلے واک کریں، سمندر کے کنارے بیٹھ جائیں یا کھیتوں میں نکل جائیں۔ آپ کو اچھے Ideas مل جائیں گے۔ تاہم ان کے حصول کے لیے غور وفکر بھی کریں۔ ظاہر ہے کہ یہ پہلے ہی دن نہیں مل جائیں گے۔

6۔ ایک پُرسکون کمرے میں بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ ذہن کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں خاموشی اور اندھیرے میں آپ کا رابطہ آپ کے لاشعور سے ہو جائے گا۔ پھر خیالات کو آنے دیں۔ انھیں سنسر نہ کریں، چاہے وہ کتنے ہی نامعقول کیوں نہ ہوں۔ خیالات کو لکھتے جائیں۔ بعد ازاں ان کا تنقیدی جائزہ لیں اور قابل عمل Ideas کو

علیحدہ کر لیں۔ لاشعور کے ساتھ رابطے کا سب سے موثر اور آسان ذریعہ شخصی ہپناٹزم ہے۔ یہ مشق بھی 30 منٹ کی ہو۔

7۔ اپنی تخلیقی صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال کریں۔ آپ انھیں جتنا زیادہ استعمال کریں گے، ان میں اتنی ہی ترقی ہوگی۔ تخلیقیت سے مراد کسی چیز کو کرنے کے لیے نئے اور بہتر طریقے تلاش کرنا ہے۔ عام فرد کی تخلیقی صلاحیتیں 40 تا 60 سال کی عمر کے دوران میں عروج پر ہوتی ہیں تاہم آپ استعمال سے کسی بھی عمر میں اس صلاحیت میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ اس کی تین صورتیں:

A۔ پرانے خیالات (Ideas) اور تجاویز کو نئی صورت میں ترتیب دینا۔ دولت کے حصول کے لیے زیادہ تر اسی طریقے کو استعمال کیا جاتا ہے۔

B۔ ایک چیز کے اصول کو دوسری چیز کے لیے استعمال کرنا۔ مثلاً بال کاٹنے والی مشین کے اصول کو ہارویسٹر بنانے میں استعمال کیا گیا۔

C۔ نئی چیز سوچنا۔

8۔ اس مشق کو باقاعدہ کیا جائے۔ یہ آپ کو بہت سے اچھے Ideas دے گی۔ 30 تا 60 منٹ کے لیے کسی جگہ آرام سے بیٹھ جائیں۔ اس دوران میں آپ نے کوئی کام نہیں کرنا۔ کچھ بھی نہ کریں، بس بیٹھے رہیں۔ 20، 25 منٹ کے بعد آپ کے ذہن میں خیالات آنے لگیں گے۔ آپ کے مسئلے اور گول وغیرہ کے حوالے سے دریا کے بہاؤ کی طرح خیالات آنے لگیں گے۔ فی الحال تنقیدی جائزہ نہ لیں ورنہ خیالات کا یہ سلسلہ رک جائے گا۔

9۔ Ideas ہمیشہ انسانی لاشعور سے آتے ہیں۔ لاشعور ہمیشہ سکون کی حالت میں کام کرتا ہے لاشعور کو متحرک کرنے کے لیے Deep relaxation، مراقبہ (Meditation) اور سب سے بہتر شخصی ہپناٹزم کا طریقہ ہے۔ تاہم کسی جگہ آرام سے بیٹھ جائیں، آنکھیں بند کر لیں جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ گہرے لمبے سانس لیں اور 50 سے الٹی گنتی گنیں۔ جسم اور دماغ کو پُرسکون رکھیں۔ سکون کی اس کیفیت میں آپ کو Ideas آنے لگیں گے۔

10۔ آپ سوچیں کہ آپ کو بہت سے Ideas آتے ہیں۔ ہر روز اپنے آپ کو بتائیں، سجیشن دیں کہ آپ کا دماغ Ideas سے بھرا پڑا ہے۔ اپنے آپ کو بتائیں کہ آپ کا دماغ ایک ایسا چشمہ ہے جس میں سے بہترین Ideas اُبل اُبل کر باہر آتے ہیں۔ انسان جیسا سوچتا ہے ویسا ہی ہو جاتا ہے۔ چند دنوں کے بعد آپ کو Ideas آنے لگیں گے۔ یقین کریں کہ آپ کو Ideas آتے ہیں، وہ آنے لگیں گے۔

11۔ انسانی ذہن تصویروں کی صورت میں سوچتا ہے۔ اچھا آئیڈیا حاصل کرنے کے لیے آپ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، آنکھیں بند کرلیں۔ جسم ریلیکس ہو اور تصور کریں کہ آپ کے پاس بہت سے Ideas ہیں۔ ان شاندار Ideas کے لیے لوگ آپ کو شاباش اور مبارک دے رہے ہیں اور آپ ان کا شکریہ ادا کر رہے ہیں۔ چند دنوں کی مشق کے بعد Ideas آنے لگیں گے۔

12۔ آپ متجسّس (Curious) ہوں تو زیادہ Ideas آتے ہیں۔ اگر آپ فطری طور پر متجسّس نہیں تو شعوری کوشش کریں۔ اس کے لیے پرانے ماحول سے نکلیں۔ ایسی کتب پڑھیں (ماہانہ ایک کتاب) جس میں آپ کو دلچسپی نہ ہو۔ اپنے سے مختلف لوگوں سے ملیں۔ میوزیم اور آرٹ گیلری جائیں، کسی بڑے سٹور میں جائیں، ایسی جگہ جائیں جہاں پہلے کبھی نہ گئے ہوں، بچوں کے رسائل پڑھیں۔ ان سب سے آپ کو انوکھے Ideas ملیں گے۔

13۔ کسی پُرسکون اندھیرے کمرے میں ایک گھنٹے کے لیے ساکن اور خاموش بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ ذہن کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ کسی چیز کی طرف نہ دیکھیں۔ خیالات کو آنے دیں۔ خاموشی اور اندھیرے میں آپ کا اپنے لاشعور سے رابطہ ہو جائے گا خیالات کا تجزیہ نہ کریں، چاہے وہ کتنے ہی نامعقول کیوں نہ ہوں۔ ان کو فوراً لکھ لیں، بعدازاں اچھے آئیڈیے کا انتخاب کرلیں۔

14۔ اپنے لاشعور کو پیغام (Suggestion) دیں کہ وہ آپ کو اپنے مقصد اور گول کے حصول کے لیے بہترین اور قابلِ عمل Ideas دے۔ اس کے دو طریقے ہیں۔ 1۔شخصی ہپناٹزم کا طریقہ، 2۔شعوری طریقہ۔ شعوری طریقے کی مشق کو صبح اٹھتے ہی اور

رات سوتے وقت کریں۔ اس کے لیے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ آنکھیں بند اور جسم کو ریلیکس کرلیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ سکون کی اسی حالت میں اپنے آپ کو سجیشن دیں کہ ''میرے گول کے حصول کے لیے مجھے بہترین آئیڈیا دیں'' اس فقرے کو کم از کم 5 تا 10 بار دہرائیں۔ مشق جاری رکھیں حتیٰ کہ آپ کو کئی Ideas مل جائیں۔ ایسے آئیڈیے آپ کو اسی وقت نہیں ملیں گے بلکہ کسی اور وقت حاصل ہوں گے۔ ایسے خیالات عموماً سکون کی حالت میں آتے ہیں۔ مثلاً نہاتے وقت، سیر کرتے ہوئے، تفریح یا آرام کرتے ہوئے یا پھر سوتے وقت ایک دم آپ کی آنکھ کھل جائے گی اور ایک شاندار آئیڈیا آپ کے شعور میں آچکا ہوگا۔ نوٹ بک اور قلم ہمیشہ ساتھ رکھیں اور اسے فوراً نوٹ کرلیں ورنہ بھول جائیں گے۔

15۔ روزانہ کوئی ایک وقت مقرر کرلیں۔ یہ مشق بھی 30 تا 60 منٹ کی ہو۔ یہ مشق رات کے وقت کی جائے تو زیادہ بہتر ہوگی۔ ایک تاریک کمرے میں فرش پر بیٹھ جائیں۔ بالکل خاموش اور پُرسکون ہوں۔ جسم اور ذہن دونوں پُرسکون اور ریلیکس ہوں۔ اپنے سامنے ایک موم بتی رکھیں اس کی لو کو دیکھیں اور خیالات کا انتظار کریں۔ خیالات آنے پر انھیں لکھتے جائیں۔ جب بہت سے Ideas حاصل کرلیں تو پھر بہترین کا انتخاب کریں۔

16۔ بعض لوگوں کو کسی خاص جگہ مثلاً باتھ روم یا کسی خاص وقت اور موقع پر Ideas آتے ہیں۔ آپ نوٹ کریں کہ آپ کو کس وقت اور کہاں زیادہ Ideas آتے ہیں۔ اس وقت اور جگہ کا زیادہ استعمال کریں۔ مجھے عموماً اس وقت زیادہ Ideas آتے ہیں جب میں مریض کو ہپناٹائز کرنے کے بعد تھراپی Therapy دے رہا ہوتا ہوں۔ نوٹ بک اور قلم ہمیشہ میرے جیب میں ہوتے ہیں۔ میں اسی وقت اس آئیڈیے کو لکھ کر محفوظ کرلیتا ہوں۔

17۔ جب آپ کی غور و فکر کی عادت پختہ ہو جائے گی تو پھر آپ کو کسی بھی وقت Ideas آسکیں گے۔ چنانچہ نوٹ بک اور قلم ہر وقت ساتھ رکھیں۔ جونہی کوئی آئیڈیا آئے اسے فوراً لکھ لیں، ورنہ وہ بلبلے کی طرح ختم ہو جائے گا۔

18۔ ایک خصوصی نوٹ بک بنائیں جس میں ایک ہفتے میں حاصل ہونے والے اہم Ideas کو لکھتے جائیں۔ اسے Idea of the week book کہا جاتا ہے۔ ہر ماہ میں ایک بار ان Ideas کو چیک کریں اور قابل عمل پر عمل کرنا شروع کر دیں۔ ورنہ یہ ساری مشق ایک بے کار مشق ہوگی۔

19۔ اپنے پیشے سے متعلق لوگوں سے (خصوصاً کامیاب لوگوں سے) مسلسل رابطہ رکھیں۔ دوسرے کامیاب لوگوں سے ملیں۔ ان کے خیالات کو بغور سنیں اور لکھ لیں۔ ان سے آپ کو اچھے Ideas ملیں گے۔

20۔ اپنے پیشے سے باہر کم از کم ایک گروپ سے ضرور رابطہ رکھیں۔ دوسرے مختلف دلچسپیوں کے حامل لوگوں سے بھی ملیں۔ ان سے آپ کو Ideas ملیں گے۔ ان کو نوٹ کرلیں۔

21۔ روزانہ اپنے آپ سے سوال کریں کہ ''میں اپنے کام کو کس طرح بہتر کرسکتا ہوں'' پھر غور وفکر کریں۔ اچھے جوابات ملیں گے۔ اس طریقے کو ضرور آزمائیں۔ یہ سوال بھی کریں کہ ''میں زیادہ کام کیسے کرسکتا ہوں۔''

بہت سے Ideas حاصل کرنے کے بعد ان میں سے اچھے اور شان دار Ideas منتخب کریں اور باقی چھوڑ دیں۔ مگر کسی آئیڈیا کو اس بنیاد پر رد نہ کریں کہ:

A۔ وہ ناممکن ہے۔ شروع میں ہر عظیم آئیڈیا ناممکن محسوس ہوتا ہے۔ تاہم پرعزم لوگوں نے بہت سے ''ناممکن'' Ideas کو حقیقت میں بدل کر انسانیت پر احسان عظیم کیا۔

B۔ اس کے راستے میں بہت سے مسائل اور رکاوٹیں ہیں۔ اس پر اس وقت تک عمل نہ کریں گے جب تک سارے مسائل حل نہ ہو جائیں۔ اگر آپ سارے مسائل حل ہونے کا انتظار کریں گے تو آپ کبھی اس پر عمل نہ کرسکیں گے۔ سارے مسائل کبھی حل نہیں ہوتے۔ مسائل اللہ تعالیٰ کی نعمت ہوتے ہیں۔ ہر مسئلے میں خیر اور منفعت ہوتی ہے۔ لہٰذا عمل شروع کر دیں مسائل ساتھ ساتھ حل ہوتے جائیں گے۔

C۔ کسی اور نے اسے نہیں کیا۔ شاید کسی اور کو یہ آئیڈیا ہی نہ آیا ہو یا اس میں جرأت کا

فقدان ہو۔

D۔ بہت سے لوگ ناکام ہو گئے، میں بھی ناکام ہو جاؤں گا۔ آپ اس طرح سوچیں کہ اب زمانہ ترقی کر چکا ہے۔ علم اور ٹیکنالوجی میں بہت ترقی ہو چکی ہے جس کی وجہ سے اب کامیابی کے امکانات پہلے سے بہت زیادہ ہیں۔

E۔ وہ ادھورا (Imperfect) ہے۔ شروع میں ہر آئیڈیا Imperfect ہوتا ہے اسے بہتر کیا جاتا ہے۔

F۔ وہ Idea آپ کا نہیں۔ اس کا کریڈٹ یا اعزاز آپ کو نہیں ملے گا۔ کسی چیز کا اعزاز کس کو ملتا ہے، اس سے کچھ فرق نہیں پڑتا۔ اصل کریڈٹ تو اس کو ملتا ہے جو اسے عملی صورت دیتا ہے۔ عظیم لوگ ہمیشہ کریڈٹ سے بے نیاز ہو کر کام کرتے ہیں۔

G۔ وسائل نہیں مثلاً سرمایہ، وقت، ذہانت اور مہارت (Skill) نہیں۔ اگر آپ کے اندر لگن اور تڑپ ہے تو یہ سب کچھ حاصل ہو جائے گا۔

H۔ اس کا فائدہ بعد والی نسل کو ملے گا۔ اگرچہ اس کا فائدہ آپ کو نہیں ملے گا مگر اس کا ثواب تو آپ ہی کو ملے گا۔ اگر ہمارے آباؤاجداد یہی سوچ رکھتے تو ہم ان کے لگائے درختوں سے پھل نہ کھاتے۔

غور وفکر کے بعد جب آپ کسی اچھے آئیڈیے پر یکسو ہو جائیں تو پھر جرأت کے ساتھ اسے عملی جامہ پہنائیں ورنہ آپ نہ صرف خود کامیابی سے محروم رہ جائیں گے بلکہ آپ پوری انسانیت کے مجرم ہوں گے کیونکہ آپ کے عملی قدم نہ اٹھانے کی وجہ سے انسانیت ایک اہم مفید چیز سے محروم رہ گئی۔ اپنے تازہ Ideas کسی کو نہ بتائیں یہ ایسے ہی ہے جیسے آپ کسی کو سونے کی گھڑی دے دیں۔

22۔ آئیڈیے حاصل کرنے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ آپ تصور کریں کہ وہ آپ کو مل گئے ہیں، یہ تصور نہ کریں کہ آپ کو مل جائیں گے بلکہ یہ تصور کریں کہ آپ کو مل گئے ہیں۔ تصور کریں کہ اچھے آئیڈیے کے لیے لوگ آپ کی تعریف کر رہے ہیں۔ آپ کا شکریہ ادا کیا جا رہا ہے، آپ کو انعام دیا جا رہا ہے۔ مسلسل یہ تصور کریں حتیٰ کہ یہ سب

کچھ ہو جائے۔

23۔ مسئلے کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات اکٹھی کریں۔ لائبریری جائیں، لوگوں سے پوچھیں پھر مسئلے کو مکمّل طور پر ذہن سے نکال دیں، یعنی اس کے بارے میں نہ سوچیں۔ اچانک کسی وقت آئیڈیا آپ کے ذہن میں آجائے گا۔

24۔ تین قدمی فارمولا:

A۔ جس مسئلے کے لیے آپ کو آئیڈیا چاہیے اس کا ہر پہلو سے جائزہ لیں۔

B۔ پھر مسئلے کو شعوری طور پر بھول جائیں۔ اس کے بارے میں نہ سوچیں۔

C۔ پھر غیر متوقع طور پر آئیڈیا آپ کے ذہن میں آجائے گا۔

25۔ چار مراحل کا فارمولا:

(i) تیاری۔۔۔ مسئلے کا بغور جائزہ لیں۔

(ii) اگر مسئلے کا جلد حل نہ ملے تو پھر سو جائیں۔

(iii) امید ہے کہ جاگنے پر اور کبھی سونے کی کوشش میں حل آجاتا ہے۔ جونہی ملے تو بہت پُر جوش ہوں۔

(iv) چیک کریں کہ آیا حل واقعی موثر اور قابل عمل ہے۔

26۔ دیکھنے کی مشق کریں۔ کام پر جاتے ہوئے ہر کار، ویگن کو جو آپ کے پاس سے گزرے، بغور دیکھیں۔ اس طرح جب آپ کسی چیز کے پاس سے گزریں تو ہر درخت، جھاڑی پودے، گھاس کے قطعے، پٹرول پمپ، بلڈنگ، ٹریفک لائٹ، سٹریٹ لائٹ اور ہر میل بکس بلکہ ہر چیز کو بغور دیکھیں۔ پھر روزانہ جو چیزیں دیکھیں ان کو ایک نوٹ بک میں لکھتے جائیں۔ یہ چیز غیر اہم ہے کہ آپ نے کیا چیزیں دیکھیں۔ صرف چیزیں دیکھیں۔ اگر ان کے حوالے سے کوئی بھی خیال آئے تو اسے بھی لکھ لیں۔ اس سے آپ کے ذہن میں بہت سے نئے آئیڈیے آئیں گے۔

27۔ ''اگر یہ ہو'' کا کھیل کھیلیں۔ اگر اس چیز (Product) کو کچھ چھوٹا کر دیں، بڑا کر دیں، شکل بدل دیں، ہلکا کر دیں، بھاری کر دیں، رنگ بدل دیں یا پیکنگ بدل دیں وغیرہ۔ اسی طرح اگر سروس کو تیز کر دیں۔ رویہ زیادہ دوستانہ ہو، کم دوستانہ ہو، زیادہ موثر (Efficient) ہو۔ اگر قیمت کم کر دیں، زیادہ کر دیں، سروس تیز کر دیں، سست ہو۔ اگر اپنی چیز (Product) یا سروس میں کسی چیز کا اضافہ کر دیں تو پھر کیا ہوگا۔

28۔ اگر آپ کو کوئی ایک آئیڈیے کے لیے 10 لاکھ روپے دے تو پھر کیا کریں گے۔

29۔ ایک نیا آئیڈیا حاصل کرنے سے مراد عموماً پرانی چیزوں کو نئے انداز سے ملانا ہوتا ہے، جو پہلے کبھی نہ ملائی گئی ہوں۔ دوسرے الفاظ میں خطرہ مول لینا ہے۔ لہٰذا نیا آئیڈیا حاصل کرنے کے لیے آپ کو خطرہ مول لینا ہوگا۔ اگر آپ رسک نہیں لیں گے تو آپ کو Ideas نہیں ملیں گے۔

30۔ سکون کی حالت میں اس فقرے کو بار بار دہرائیں، خصوصاً صبح اور رات سوتے وقت ''میں Ideas رکھنے والا انسان ہوں۔ کیونکہ مجھے علم ہے کہ میں کیا چاہتا ہوں اور میرا لاشعور Ideas کی تلاش کرتا رہتا ہے چنانچہ مجھے بہت سے Ideas آتے ہیں'' اس مشق سے آپ کو نئے Ideas مل جائیں گے۔

خطرہ مول لینا

سیکڑوں سیلف میڈ (Selfmade) کروڑ پتی لوگوں کے ساتھ ایک 25 سالہ ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی کہ کامیابی خصوصاً مالی کامیابی اور خطرہ مول لینے کا آپس میں گہرا تعلّق ہے۔ مالی خوش حالی کے لیے رسک (Risk) لینا ایک بنیادی شرط ہے۔ کوئی بھی قابل ذکر کامیابی خطرہ مول لیے بغیر حاصل نہیں ہوسکتی۔ مالی خوش حالی کا سب سے بڑا ذریعہ بزنس ہے اور ناکامی کا سب سے بڑا خطرہ بھی اسی میں ہے۔ تاہم اصل خطرہ تو ملازمت میں ہے جہاں آپ اپنی بے پناہ صلاحیتوں کو کم قیمت پر فروخت کر کے مالی خوش حالی سے ہمیشہ کے لیے محروم ہوجاتے ہیں۔ اگر آپ کسی بھی چیز میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ ہمیشہ محفوظ کھیل نہیں کھیل سکتے۔ دیر یا سویر آپ کو لازماً خطرہ مول لینا ہوگا۔ خطرے سے بچنے کے بجائے اس کا مثبت طور پر مقابلہ کرنا سیکھیے۔ ہزاروں خواب ہر روز صرف اس لیے مر جاتے ہیں کہ خواب دیکھنے والوں میں خطرہ مول لینے کا حوصلہ نہیں ہوتا۔

خطرہ مول لینا کروڑ پتی لوگوں کی مشترکہ خوبی ہے۔ اکثر لوگ ہر صورت میں خطرہ مول لینے سے بچتے ہیں۔ اگر آپ بھی ایسے افراد میں سے ہیں تو یاد رکھیں کہ اس صورت میں آپ اس سے بھی بڑا رسک لیتے ہیں، وہ یہ کہ آپ اپنی زندگی میں کبھی وہ چیز حاصل نہ کرسکیں گے جو آپ چاہتے ہیں۔ جس طرح زندگی کے لیے ہوا ضروری ہے اس طرح کامیابی کے لیے رسک لینا ضروری ہے۔ رسک کے بغیر کچھ بھی ممکن نہیں۔ ایک کسان بارش کی امید میں فصل

بونے کا رسک لیتا ہے۔ اگر کسان رسک نہ لے تو ہم بھوکے مر جائیں۔ کامیابی ہمیشہ خطرات میں گھری ہوتی ہے۔ دنیا کی عظیم کامیابیاں ان لوگوں نے حاصل کیں جنھوں نے جرأت سے خطرہ مول لیا۔ بعض اوقات رسک لینا ناکامی کا سبب بھی بنتا ہے امریکہ میں 37 فی صد کروڑ پتی امیر بننے کے بعد دیوالیہ ہوئے مگر انھوں نے ہتھیار نہ پھینکے، عارضی ناکامی کو قبول نہ کیا اور کوشش جاری رکھی اور پھر کامیاب ہو گئے۔

آپ جو بھی چیز کریں گے اس میں خطرہ ہے۔ مگر کچھ نہ کرنے میں بھی خطرہ ہے۔ ہمیشہ کے لیے کامیابی اور مالی خوش حالی سے محرومی کا خطرہ۔ اگر آپ اس سے بچنا چاہتے ہیں تو مندرجہ ذیل میں سے بھی کچھ نہ کریں:

- کار میں سفر نہ کریں۔ 20 فی صد مہلک حادثات گاڑیوں میں ہوتے ہیں۔
- ریل، ہوائی جہاز اور بحری جہاز میں سفر نہ کریں۔ 16 فی صد حادثات ان میں ہوتے ہیں۔
- سڑک پر نہ چلیں۔ 15 فی صد حادثات یہاں ہوتے ہیں۔
- گھر میں نہ ٹھہریں۔ 17 فی صد حادثات گھروں میں ہوتے ہیں۔

خطرہ مول لینا کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔ کامیابی کا ایک ہی راستہ ہے ''خطرہ مول لینا۔'' جتنا بڑا پراجیکٹ ہوگا اتنا ہی بڑا رسک ہوگا۔ آپ اس وقت تک آگے نہیں بڑھیں گے جب تک خطرہ مول نہیں لیں گے۔ ناکامی کا خطرہ، دکھ، بے عزتی اور توہین کا خطرہ۔

ناکامی کی ایک بڑی وجہ ناکامی کا خوف ہے۔ جہاں ناکامی کا خوف ہوگا وہاں ناکامی ہوگی۔ جو فرد ناکامی سے ڈرتا ہے وہ کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ اگر آپ جیتنے کی کوشش نہیں کریں گے تو آپ لازماً ہاریں گے۔ کھیل کبھی جیت نہ سکیں گے۔ ناکامی پر شرمندہ ہونے کے بجائے اس بات پر شرمندہ ہوں کہ آپ نے کامیابی کی کوشش نہیں کی۔ اس چیز سے خوف زدہ نہ ہوں کہ آپ ناکام ہوجائیں گے بلکہ اس چیز سے خوف زدہ ہوں کہ اگر آپ نے کوشش نہ کی، خطرہ مول نہ لیا تو کبھی کامیاب نہ ہوں گے اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہوجائیں گے۔

ماضی کی ناکامیاں فرد کو آئندہ کوشش سے روکتی ہیں۔اس سلسلے میں چوہوں پر ایک دلچسپ تجربہ کیا گیا۔ایک پنجرے میں چوہوں کو بند کر دیا گیا۔ان سے کچھ دور خوراک رکھ دی گئی۔ مگر جونہی چوہے خوراک کے قریب جاتے ان کو بجلی کا جھٹکا لگتا۔ہر بار ایسا ہی ہوتا۔کچھ عرصہ بعد بجلی کے جھٹکے کو ختم کر دیا گیا مگر سابقہ ناکام تجربات کی بنا پر کوئی بھی چوہا خوراک کے قریب نہ گیا حتیٰ کہ وہ بھوکے مر گئے مگر کسی نے خوراک حاصل کرنے کی کوشش نہ کی، حالانکہ اب اگر وہ کوشش کرتے تو خوراک کھا لیتے۔اس طرح انسان بھی ایک دو ناکامیوں کے بعد کوشش ترک کر دیتا ہے اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتا ہے۔حالانکہ وہ نئی کوشش سے کامیاب ہو سکتا ہے۔لہٰذا ماضی کی ناکامیوں کو اپنے مستقبل کو تباہ کرنے کا موقع نہ دیں۔ان کو بھلا دیں۔

ناکامی کے خوف کو ختم کرنا

کامیابی کا ایک ہی راستہ ہے وہ ہے ناکامی کا رسک لینا۔مگر زندگی کا مشکل ترین کام خطرہ مول لینا ہے۔اس لیے آپ پسند کریں یا نہ کریں آپ کو ناکامی کا خطرہ مول لینا ہوگا۔تاہم اس خوف کو کم کیا جا سکتا ہے۔خطرہ مول لینے کی صلاحیت پیدائشی نہیں ہوتی۔اسے حاصل کیا جاتا ہے۔آپ بھی حاصل کر سکتے ہیں۔خوف کو کم کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔چند اہم درج ذیل ہیں:

1۔ جب آپ کو یقین ہو جائے کہ ہر چیز میں خطرہ (Risk) ہے تو پھر آپ کا اعتماد رسک کے برے اثرات کا علاج بن جاتا ہے۔
2۔ مسئلہ یہ نہیں ہے کہ آپ رسک سے بچیں، بلکہ اس کا انتظام (Manage) کیا جائے۔
3۔ خیالات خوف پیدا کرتے ہیں مگر عمل (Action) خوف کو ختم کرتا ہے۔جس چیز سے آپ خوف زدہ ہیں، اگر آپ اسے ایک بار کر لیں گے تو خوف ختم ہو جائے گا۔
4۔ اس چیز کا رسک ضرور لیں جس کا نقصان آپ برداشت کر سکتے ہیں۔
5۔ اپنے آپ سے سوال کریں اگر میں خطرہ مول لیتا ہوں تو بدترین سے بدترین کس چیز کا امکان ہے کیا یہ آپ کو ڈبو دے گا، برباد کر دے گا۔اگر ایسا ہے تو خطرہ مول نہ لیں،

چاہے کامیابی کی صورت میں کچھ بھی حاصل ہو۔
6۔ خطرہ مول لیتے وقت سوال کریں کہ اگر رسک نہ لیا تو کیا ہوگا۔کیا کوئی ایسی صورت ہے کہ میں خطرے کو کم کر سکوں۔تو پھر کم کرنے کی کوشش کریں۔
7۔ کامیابی کے لیے رسک لینا ناگزیر ہے۔مگر اندھا دھند خطرہ مول لینا، بغیر تیرا کی جانے دریا میں چھلانگ لگا دینا بھی حماقت ہے۔رسک لینے سے پہلے خوب غور و فکر کریں۔ریسرچ کریں۔منصوبہ بندی کریں امکانی خطرات کا پیشگی سدباب کریں۔
8۔ خوف سے نجات پانے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ اپنے آپ سے پوچھیں کہ آپ کے ذہن میں وہ کیا تصور ابھرتا ہے جو آپ کو خوف زدہ کرتا ہے۔آنکھیں بند کر لیں اور دیکھیں کہ ذہن میں کیا تصورات آ رہے ہیں۔پھر ان تصورات کو بدل دیں۔ان کو بلیک کر دیں، غیر واضح، مدھم اور چھوٹا کر دیں، دور لے جائیں۔اگر بالکل سامنے بن رہا ہے تو اس کو دائیں بائیں، اوپر نیچے کر کے دیکھیں حتیٰ کہ خوف ختم یا کم ہو جائے۔دو چار بار یہ مشق کرنے سے خوف ختم یا کم ہو جائے گا۔
9۔ خوف کے ساتھ جو جسمانی احساسات (Sensation) محسوس ہوں ان کو بھی بدل دیں۔اس کا طریقہ یہ ہے کہ خوف کے جسمانی اثرات اور احساسات پر جو آپ اس وقت محسوس کر رہے ہیں، اپنی توجہ مرکوز کریں۔پھر اپنی توجہ ان احساسات پر مرکوز کریں جو آپ خوف کے بدلے میں چاہتے ہیں مثلاً جرأت، خود اعتمادی، سکون اور خوشی وغیرہ۔ان دونوں مختلف احساسات کو اپنے دماغ میں بٹھائیں۔پھر باری باری ان کے بارے میں سوچیں، تصور کریں۔ایک سوچ اور تصور پر تقریباً 15 سیکنڈ صرف کریں۔انشاء اللہ ایک دو منٹ میں خوف ختم ہو جائے گا۔سیکنڈ کی گنتی کے لیے ''ایک ہزار ایک''، ''ایک ہزار دو گنیں۔'' ''ایک ہزار 15 پر پندرہ سیکنڈ پورے ہو جائیں گے۔
10۔ جس چیز سے آپ خوف زدہ ہیں اس موضوع پر اپنے علم کو وسیع کریں تو آپ کی خود اعتمادی بڑھے گی اور آپ کا خوف ختم ہو جائے گا۔جب آپ کا علم اور مہارت بڑھتی ہے تو فوراً آپ کے ذہن میں تبدیلی کا مثبت عمل شروع ہو جاتا ہے اور خوف کم ہونے لگتا ہے۔

11۔ اپنی کامیابی کی خواہش میں اضافہ کریں۔شدید خواہش سے خوف کم ہوگا اور آپ خود اعتمادی محسوس کرنے لگیں گے۔خوف کے خاتمے میں خود اعتمادی کا کردار بہت اہم ہے۔خواہش بڑھانے کے لیے ''کامیابی کی خواہش اور تڑپ'' والا باب ایک بار پھر دیکھ لیں۔

12۔ کروڑ پتی افراد کے ایک سروے سے معلوم ہوا کہ اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ کامیاب ہوں گے تو کامیابی کا امکان بہت بڑھ جاتا ہے۔اس سے انسان میں خود اعتمادی پیدا ہوتی ہے۔خود اعتمادی اور اپنی صلاحیتوں پر یقین خوف کو ختم کرنے کا ایک موثر طریقہ ہے۔

13۔ ناکامی کے خوف کو صحیح پس منظر میں دیکھیں۔اس کے لیے اپنے آپ سے دو سوالات پوچھیں۔

(i) اگر خدشہ پورا ہو جائے تو بد سے بدتر کیا ہوگا یا کیا ہو سکتا ہے؟

(ii) اگر آپ کامیاب ہو جائیں تو بہترین بدلہ کیا ملے گا؟

ان کو کاغذ پر نوٹ کر لیں۔پھر خطرات اور فوائد کا بغور موازنہ کریں۔اس کے علاوہ آنکھیں بند کر کے فوائد کا تصور کریں۔ساتھ ہی خطرہ مول لینے کے نقصانات کا تصور کریں۔اگر فوائد زیادہ ہیں تو خطرہ مول لینا آسان ہوگا۔

14۔ ہماری سوچ ہمارے کنٹرول میں ہے۔آپ کامیابی کا بھی سوچ سکتے ہیں اور ناکامی کا بھی۔ناکامی کی سوچ آپ کو ناکام اور کامیابی کی سوچ کامیاب کر دے گی۔لہٰذا ہمیشہ ناکامی کے بجائے کامیابی کے بارے میں سوچیں۔مثبت سوچ سے آپ کے اعتماد میں اضافہ ہوگا۔لہٰذا جونہی منفی سوچ آئے تو اسے فوراً مثبت میں بدل دیں۔

15۔ گول کے حصول کے لیے بھرپور تیاری کریں۔تمام خطرات اور مشکلات سے نمٹنے کے لیے پیشگی تیاری کریں۔اس سے ناکامی کا خوف کم ہو جائے گا۔

16۔ منزل تک پہنچنے کے لیے تفصیلی پلان تیار کریں۔کوشش کریں کہ آپ کا پلان بہترین ہو۔اس سے خوف کم ہوگا۔

17۔ اپنی قوت فیصلہ میں اضافہ کریں۔خوب غور و خوض کے بعد فیصلہ کریں پھر اس پر ڈٹ جائیں۔

18۔ اپنے آپ کو خوب منظم کریں، ضبط نفس (Self-control) حاصل کریں۔جو کام جس وقت کرنا ضروری ہو، کریں۔پسند ہو یا نہ ہو۔

19۔ کامیابی کے سفر میں جونہی کوئی مسئلہ درپیش ہو، اسے فوری حل کریں۔ملتوی نہ کریں۔

20۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کر کے کامیاب ہونے کا تصور کریں۔تصور کریں کہ آپ کامیاب ہو چکے ہیں۔تصویر کو رنگین، روشن، صاف، قریب اور بڑا کریں۔جب بھی موقع ملے کامیابی کا تصور کریں۔اس سے آپ کا خوف ختم ہو جائے گا۔

21۔ اپنے کسی قریبی دوست سے اپنے مسائل کا ذکر کریں۔دوست کے حوصلہ دینے سے آپ کو حوصلہ ملے گا اور خطرہ مول لینا آسان ہو جائے گا۔

22۔ ماضی کی غلطیوں پر افسوس نہ کریں نہ ان کے بارے میں سوچیں۔اس سے سوائے پریشانی کے کچھ حاصل نہیں ہوتا۔

23۔ ناکامی کے خوف کی سب سے بڑی وجہ ماضی کی ناکامیاں ہوتی ہیں۔ماضی کی ان ناکامیوں کو دماغ سے واش کر دیں۔اس کے لیے یہ مشق کریں۔کسی پُرسکون جگہ آرام سے بیٹھ جائیں۔جہاں کوئی آپ کو اس مشق کے دوران میں ڈسٹرب نہ کرے۔آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لیں۔تصور کریں کہ آپ ایک ٹی وی کے سامنے بیٹھے ہیں۔ٹی وی پر اپنی ماضی کی ناکامیوں کی بلیک اینڈ وائٹ فلم چلائیں جب فلم مکمّل ہو جائے تو تصور میں اپنی سیٹ سے اٹھیں اور ٹی وی میں کود جائیں اور فلم کو رنگین کر لیں۔اب وی سی آر کی طرح فلم کو بہت تیزی سے الٹا گھمائیں۔جب Reverse ہو جائے تو آنکھیں کھول کر دائیں بائیں دیکھیں۔دوبارہ آنکھیں بند کر لیں۔اب ساری فلم کو چلانے کی ضرورت نہیں بلکہ اس فلم کے آخری سین کو سامنے لائیں جس میں آپ پہلے داخل ہوئے تھے۔جب وہ بلیک اینڈ وائٹ سین سامنے آجائے تو پھر پہلے کی طرح اس میں کود جائیں اور فلم کو رنگین کر لیں۔اب پھر تیزی کے ساتھ اسے الٹا گھمائیں۔مشق مکمّل ہونے پر پھر آنکھیں کھول لیں۔دائیں بائیں دیکھیں۔اس مشق کو 5 تا 10 بار دہرائیں۔آخر میں ان ناکامیوں کو دوبارہ اپنے ذہن

میں لائیں۔اب وہ آپ کے ذہن میں نہیں آئیں گی یا پھر وہ آپ کو ڈسٹرب نہ کریں گی۔اگر وہ اب بھی آپ کو ڈسٹرب کریں تو مشق کو مزید 5 بار دہرائیں۔ پھر چیک کریں،حتیٰ کہ ڈسٹرب نہ کریں۔

24۔ روزانہ ورزش کریں۔بہتر یہ ہے کہ کوئی پسندیدہ کھیل کھیلیں مثلاً فٹ بال، ہاکی، والی بال، بیڈمنٹن، سکواش اور باسکٹ بال وغیرہ۔ورزش کرنے سے انسان کے جسم میں سے ایک ایسا ہارمون نکلتا ہے جو انسان کو خوشی دیتا ہے۔

25۔ اپنے ربِ کریم سے کامیابی کی دعا کریں اور یقین کریں کہ اس مہربان خدا نے آپ کی دعا سن لی۔

26۔ ناکامی کے خوف کی وجہ ہمارے بہت سے خدشات ہوتے ہیں کہ یہ نہ ہو جائے، وہ نہ ہو جائے۔ ارادے باندھتا ہوں، سوچتا ہوں، توڑ دیتا ہوں۔ کہیں ایسا نہ ہو جائے کہیں ویسا نہ ہو جائے۔

ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ ہمارے عام خدشات میں سے 98 فی صد کبھی واقع نہیں ہوتے۔اور باقی 2 فی صد بھی اتنے بُرے نہیں ہوتے جتنا ہم تصور کرتے ہیں۔ اس بات کو ہمیشہ اپنے ذہن میں رکھیے۔

27۔ ان خدشات کے خوف کو کم کرنے کے لیے یہ مشق بہت موثر ہے۔اپنے جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لیں۔اب تصور کریں کہ آپ کے سامنے سکرین ہے۔ اس سکرین پر اپنے خدشات کی فلم چلائیں۔ ظاہر ہے کہ یہ خدشات آپ کو ڈسٹرب کریں گے۔تصور میں سکرین کو وہیں رہنے دیں اور خود کو بہت لمبا کر لیں۔اب دوبارہ اسی سکرین پر خدشات کی فلم چلائیں۔اب بلندی کی وجہ سے وہ آپ کو صاف نظر نہ آئیں گے اور آپ کو کم ڈسٹرب کریں گے۔اپنے آپ کو مزید لمبا کریں، بہت اوپر چلے جائیں۔ اب پھر نیچے اسی سکرین پر خدشات کی فلم چلائیں۔اب چونکہ آپ بہت بلندی پر ہیں لہٰذا آپ کو کچھ بھی نظر نہ آئے گا اور خدشات آپ کو بالکل ڈسٹرب نہیں کریں گے۔ آنکھیں کھول لیں۔دوبارہ آنکھیں

بند کریں اور ان خدشات کے بارے میں سوچیں۔اب وہ آپ کو ڈسٹرب نہیں کریں گے۔اگر ڈسٹرب کریں تو اس مشق کو ایک دو بار دہرا لیں۔

28۔ جرأت مند لوگوں کی کہانیاں پڑھیں۔ایسے لوگ جنھوں نے نہ صرف کامیابی کے لیے خطرات مول لیے بلکہ اپنی ناکامیوں کو کامیابیوں میں بدل دیا۔

29۔ اپنے مسائل میں اپنی بیوی کو شامل کریں۔ان کے ساتھ اپنے خدشات کا تفصیلی ذکر کریں اس سے آپ پُرسکون ہوں گے۔ بیوی کو چاہیے کہ وہ آپ کی ہمت بڑھائے، حوصلہ افزائی کرے۔

30۔ اپنے آپ کو ریسرچ سکالر کہہ کر ناکامی کے خوف کو ختم کریں۔ آپ کوشش کریں اور کوشش کو تجربہ قرار دیں۔تجربہ کرنے والا کبھی ناکام نہیں ہوتا۔اپنے آئیڈیے کو ٹیسٹ کرنے میں آپ ہمیشہ کامیاب ہوتے ہیں کہ آیا وہ کام کرے گا یا نہیں۔

31۔ بھرپور کوشش کریں۔نتائج اللہ تعالیٰ پر چھوڑ دیں۔نتائج سے بے نیازی ہی خوف سے بے نیازی ہے۔

32۔ جب آپ اپنے خوف کو ختم نہ کر سکیں۔تو اس کو قبول کر لیں۔ پھر اس طرح ظاہر کریں (Act As If) کہ آپ خوف زدہ نہیں ہیں۔اور اس طرح عملی اقدام اٹھائیں جیسے آپ خوف زدہ نہیں۔

33۔ خطرہ مول لینا درحقیقت کوئی رسک ہے ہی نہیں۔ یہ تو کامیابی کا ایک موقع ہے جو آپ کو مل رہا ہے۔اسے ضائع نہ کریں۔

جرأت پیدا کرنا

خطرہ مول لینا اور جرأت مندی دونوں کا آپس میں گہرا تعلّق ہے۔مستقبل ہمیشہ بہادروں کی حمایت کرتا ہے۔دنیا ہے ہی جرأت مند لوگوں کی۔وہ لوگ جو جرأت نہیں کرتے، وہ کچھ بھی نہیں کرتے۔ بہت سے ذہین فطین انسان صرف جرأت کی کمی کی وجہ سے ہمیشہ کے لیے ناکام ہو گئے۔بھیڑوں کی فوج جس کو شیر لیڈ کر رہا ہو، شیروں کی اس فوج کو شکست دے دے گی جس کو بھیڑ لیڈ کر رہی ہو۔خوف سے مرنے سے بہتر ہے کہ فرد جرأت کے ساتھ

مرے۔خوف کی عدم موجودگی جرأت نہیں بلکہ جرأت یہ ہے کہ خوف کے باوجود آپ آگے بڑھیں۔جرأت پیدا کرنے کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

1۔ جب آپ ایسے حالات کے بارے میں سوچیں جو کسی وجہ سے آپ کو خوف زدہ کریں تو سوچیں کہ ان حالات میں بُری سے بُری چیز کیا ہو سکتی ہے۔ جب آپ بدترین ہونے والی چیز جان لیں تو اسے قبول کرنے کا فیصلہ کر لیں۔ پھر پریشان ہونا چھوڑ دیں اور اسے اپنے دماغ سے خارج کر دیں۔

2۔ اب اس بات کو یقینی بنائیں کہ یہ بُری چیز واقع نہ ہو۔ جب آپ یہ جان لیں کہ کن حالات میں بدترین کیا ہو سکتا ہے تو خوف ختم ہونا شروع ہو جاتا ہے۔ آپ کا ذہن صاف (Clear) اور پُرسکون ہو جاتا ہے۔ پھر آپ اپنی ساری توانائی اور جوش و خروش ناکامی کی سوچوں کے بجائے کامیابی پر مرکوز کر سکتے ہیں۔

3۔ جرأت پیدا کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنی ساری توجہ اپنے گول کے حصول کے فوائد اور صلے (Reward) پر مرکوز کر دیں۔ ان کو کاغذ پر لکھ لیں۔ پھر مسلسل ان کے بارے میں سوچتے رہیں۔ اپنے آپ کو یقین دلائیں کہ کامیابی کا معاوضہ عارضی ناکامی کی امکانی قیمت سے زیادہ ہوگا۔ آپ جو کچھ چاہتے ہیں اس کے بارے میں آپ جتنا سوچتے ہیں اتنا ہی زیادہ آپ متحرک (Motivated) اور پُرجوش ہوں گے۔

4۔ آپ جتنے پُراعتماد ہوں گے اتنے ہی زیادہ جرأت مند ہوں گے۔ حتیٰ کہ آپ اس مقام تک پہنچ جائیں گے کہ پھر کسی بھی چیز سے خوف زدہ نہ ہوں گے۔ پھر گول کے حصول کے لیے کوئی چیز آپ کو نہ روک سکے گی۔ پُراعتماد ہونے کے لیے اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔ خصوصاً صبح اٹھتے وقت اور رات کو سوتے وقت ''خدا کی مدد سے میں ..... کر سکتا ہوں۔''

5۔ اپنے آپ کو اس طرح ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ جرأت مند ہیں۔ جرأت مند ہونے کا تصور بھی کریں۔ انشاءاللہ آپ جرأت مند ہو جائیں گے۔

زِندگی کو بدلنے کا فیصلہ کیجیے

آپ اس وقت جہاں بھی کھڑے ہیں، جو کچھ بھی کر رہے ہیں، جس حال میں بھی ہیں، کامیاب و خوش حال ہیں یا ناکام و بدحال، اپنے ماضی کے کسی فیصلے یا فیصلہ نہ کرنے کی وجہ سے ہیں۔ فیصلوں کے دم سے عروج حاصل ہوتا ہے، اور فیصلوں کے دم سے زوال۔ 9/11 کے بعد جنرل پرویز مشرف کا امریکہ کی دھمکی پر، امریکہ کا ساتھ دینے کا فیصلہ اسلامی تاریخ میں ایک بدنما دھبہ ہے۔ نپولین ہل کی 25 سالہ ریسرچ سے معلوم ہوا کہ ناکامی کی بڑی وجہ عدم فیصلہ یعنی کامیابی کا فیصلہ نہ کرنا ہے۔ کامیابی کا انحصار دو اہم عناصر پر ہے۔ 1۔جلد فیصلہ کرنا، 2۔اس پر ثابت قدم رہنا اور اس پر فوراً عمل کرنا۔

کامیاب لوگوں کا بنیادی وصف یہ ہے کہ یہ لوگ فیصلہ جلد کرتے ہیں مگر بدلتے دیر سے ہیں۔ دوسری طرف ناکام فیصلہ دیر سے کرتے ہیں مگر بدل جلد لیتے ہیں۔ ہماری زندگی میں جو کچھ بھی ہوتا ہے اس کا آغاز فیصلے سے ہی ہوتا ہے۔ فیصلہ جتنی جلدی کیا جائے عمل بھی اتنی جلدی ہو جاتا ہے۔ اس طرح کامیابی کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔ اس کے مقابلے میں دیر سے کیے جانے والے فیصلے اپنی اہمیت کھو دیتے ہیں۔ جب آپ فیصلہ کرنے میں دیر کرتے ہیں تو آپ کے مدمقابل کو تیاری کا موقع مل جاتا ہے۔ اور وہ آپ کو مات دے دیتا ہے۔

ناکام لوگ غلط فیصلہ کرنے کے خوف کی وجہ سے فیصلہ نہیں کرتے۔ حالانکہ فیصلہ نہ کرنا بھی

فیصلہ کرنا ہے۔غلط فیصلہ کرنا، فیصلہ نہ کرنے سے بہتر ہے۔غلط فیصلے کی صورت میں آپ نے صرف ایک اور فیصلہ کرنا ہوتا ہے اور فیصلہ نہ کرنے کی صورت میں آپ ناکامی کا خطرہ مول لیتے ہیں اور کامیابی کے کئی اہم مواقع ضائع کر دیتے ہیں اور غمگین ترین فقرہ ''کاش میں ایسا کر لیتا'' کہتے ہیں۔

کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ جرأت کے ساتھ غلط فیصلہ کرنے کے خوف کو پس پشت ڈالتے ہوئے زیادہ فیصلے کریں۔ہر فیصلہ صحیح نہیں ہوتا۔کسی بھی انسان کا ہر فیصلہ صحیح نہیں ہوتا۔یہ سوچنا بھی حماقت ہے کہ ہمیں معلوم ہوجائے کہ کیا چیز کام کرے گی اور کیا نہیں۔اس سے احمقانہ بات کیا ہوگی کہ ہم سمجھیں کہ ہم مستقبل کے بارے میں ہمیشہ صحیح اندازہ لگا سکتے ہیں۔اندازہ، اندازہ ہوتا ہے حقیقت نہیں۔کامیابی کے لیے صحیح نہیں تو غلط فیصلہ کریں۔امریکی مینجمنٹ ایسوسی ایشن کے مطابق اگر آپ کے کیے گئے 70 فی صد فیصلے بھی غلط ہوجائیں تو بھی آپ اوسط درجے کی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

تاہم جب آپ فیصلہ کر لیتے ہیں تو مسائل اور مشکلات غائب ہونا شروع ہوجاتے ہیں چاہے آپ کا فیصلہ بہترین نہ ہو۔صرف فیصلہ کرنا آپ کو مضبوط کرتا ہے، مطمئن کرتا ہے اور آپ کے مورال کو بلند کرتا ہے۔

اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کا مستقبل آپ کے حال سے مختلف ہو تو آپ کو لازماً اپنے حال کو بدلنے کا فیصلہ کرنا ہوگا۔اپنی زندگی کو ہمیشہ کے لیے بدلنے کا شعوری فیصلہ کریں۔چند فیصلے آج رات سونے سے پہلے لازماً کریں جو آپ کی زندگی کو بدل دیں، فیصلہ کریں کہ 1۔آپ زندگی میں کیا چاہتے ہیں؟ آپ کا مقصد اور گول کیا ہے۔2۔پھر گول کے حصول کے لیے چند اقدامات کا فیصلہ کریں۔کم از کم دو اقدامات کا فیصلہ۔ایک آسان اور ایک مشکل۔

اپنے خوابوں کو حقیقت میں بدلنے کا کم از کم ایک فیصلہ، جسے آپ ملتوی کرتے آرہے ہیں، آج کریں۔پھر اس پر جم جائیں۔اس سے آپ کی ساری زندگی بدل جائے گی۔جب آپ

اپنے ذہن میں یہ فیصلہ کر لیں کہ آپ زندگی میں کیا پوزیشن حاصل کرنا چاہتے ہیں۔آپ دیکھیں گے کہ اس فیصلے کے بعد آپ کا انداز یکسر بدل جائے گا۔جس لمحے آپ کوئی جرأت مندانہ فیصلہ کرتے ہیں اور اس پر پختہ ہوجاتے ہیں اسی لمحے آپ کی زندگی بدل جاتی ہے۔اپنی ناکامی کے لیے دوسروں کو الزام دینے کے بجائے اپنی تقدیر کو بدلنے کا کوئی فیصلہ ابھی کیجیے۔آج، ورنہ کبھی نہیں۔

بعض لوگ فیصلہ کرنے کے لیے مثالی (Ideal) وقت کا انتظار کرتے ہیں۔مثالی وقت کا کوئی وجود نہیں۔عموماً مثالی وقت ابھی ''Now'' ہے۔ابھی، ورنہ کبھی نہیں۔مثبت ذہنی رویے والا فرد جانتا ہے کہ ہر فیصلے میں کچھ نہ کچھ خطرہ ضرور ہوتا ہے۔کوئی بھی فیصلہ خطرے سے آزاد اور خالی نہیں ہوتا۔

جب کوئی فیصلہ کر لیں تو پھر پریشان نہ ہوں۔بھول جائیں۔فیصلہ کرنے سے پہلے پریشان ہو لیجیے یا جب مسئلہ پیدا ہو اس وقت پریشان ہو لیں۔پھر فیصلہ کریں کہ آپ نے کیا کرنا ہے اور پھر عملی اقدامات اٹھائیں۔اور اس کے بارے میں بھول جائیں، نہ سوچیں۔اگر آپ اپنے فیصلے کے بارے میں پریشان ہوتے رہیں گے اور محسوس کریں گے کہ آپ نے کوئی غلط کام کر لیا ہے تو آپ کسی ذہنی اور جسمانی بیماری میں مبتلا ہو جائیں گے۔یہ بات بھی ذہن میں رکھیں کہ پریشانی آپ کے مسائل حل نہ کرے گی بلکہ مسائل حل کرنے کی صلاحیت کو منفی طور پر متاثر کرے گی، تو پھر پریشان ہونے کا کیا فائدہ۔

منصوبہ بندی

کامیابی کبھی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے لیے منصوبہ بندی کرنا پڑتی ہے۔ یہ منصوبہ بندی آپ نے کرنی ہے۔ چنانچہ گول طے کرنے کے بعد اپنے خواب کو حقیقت میں بدلنے کے لیے آپ کو ایک اچھے اور قابل عمل پلان کی ضرورت ہے۔ فوجیوں کی طرح ایک ماسٹر پلان مگر ساتھ ہی دوسرا پلان بھی بنا لیں تاکہ اگر کبھی غیر متوقع حالات کی وجہ سے پہلا پلان ناکام ہو جائے تو دوسرے پلان کو اختیار کر لیا جائے۔

ایک اچھا پلان کامیابی کی بنیاد ہے۔ جب آپ پلان بنا لیتے ہیں تو آپ کو مزید یقین ہو جاتا ہے کہ آپ کا گول قابل حصول ہے۔ آپ زیادہ پُر اعتماد ہو جاتے ہیں اور کام شروع کرتے وقت زیادہ پُر جوش ہوں گے۔ ایک اچھا پلان ناکامی کے خلاف انشورنس ہے۔ تاہم ایک ہی پلان ہر فرد کے لیے موثر نہیں ہوتا۔

ایک دانش مندانہ پلان کامیابی کی طرف پہلا قدم ہے۔ منصوبہ کاغذ پر بنایا جائے یعنی تحریری اور مفصّل ہو۔ پلان جتنا تفصیلی ہوگا کامیابی کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے اور نتائج بھی جلد حاصل ہوں گے۔ پلاننگ وقت بچاتی ہے۔ پلاننگ کا ایک منٹ، عمل کے 10 منٹ کو بچاتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں آپ پلاننگ کی وجہ سے 10 گنا وقت اور محنت بچا لیتے ہیں۔ جب آپ ایک بار ماسٹر پلان بنا لیں تو توقع رکھیں کہ اس میں ہر روز تبدیلیاں، ترامیم،

اور اصلاح کرنی پڑے گی۔ جب آپ پلان پر عمل کرنا شروع کریں گے تو آپ کو احساس ہوگا کہ پلان میں کچھ غلطیاں ہیں۔ خصوصاً آپ کی سوچ، مفروضوں اور اندازوں میں۔ اور ایسی خراب چیزیں رونما ہوں گی جن کا پہلے کبھی سوچا نہ تھا۔ آپ کے کئی مفروضے اور اندازے غلط ہو جائیں گے۔ یاد رکھیں کہ زندگی یا بزنس میں کوئی بھی منصوبہ ہو بہو قابل عمل نہیں ہوتا۔ تاہم بادبان کی طرح پلان کو حالات کے مطابق بدلتے رہیں۔

اپنے دوستوں، اہل خانہ، ساتھیوں اور ماہرین کے ساتھ اپنے پلان کو ڈسکس کریں۔ ان میں سے کچھ لوگ آپ کے ساتھی، ملازم اور Investor بھی ہو سکتے ہیں۔ ان سے رائے لیں، تجاویز مانگیں۔ جتنے زیادہ لوگوں سے بات کریں گے، اتنے ہی زیادہ Ideas ملیں گے۔ البتہ منفی لوگوں سے بچیں وہ آپ کی حوصلہ شکنی کریں گے۔

کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ کا منصوبہ نقائص، غلطیوں اور کمزوریوں سے پاک ہو مگر بہت کم پلان بے عیب ہوتے ہیں۔ تاہم پلان غیر متوقع حالات کے حوالے سے لچک دار ہو، جس میں حسب ضرورت تبدیلی کی جا سکے۔ ایک ایک قدم کی پلاننگ کی جائے۔ تاہم بعض اوقات غیر متوقع حالات کی وجہ سے بہترین پلان بھی ناکام ہو سکتا ہے۔

پلان بناتے وقت متوقع مشکلات اور مسائل کو ضرور مدنظر رکھیں۔ ان کے حل بھی تجویز کریں۔ یعنی منصوبے کے روشن پہلوؤں کے ساتھ ساتھ ان کے امکانی تاریک پہلوؤں پر بھی نظر رکھیں۔ اپنے پروگرام کا ایکشن پلان بنانے میں جلدی کریں مگر اس کی تبدیلی میں سستی کریں۔ جلدی نہ کریں۔ اپنے منصوبے کا باقاعدہ اعلان کریں کہ آپ کام کب شروع کریں گے، اس طرح آپ کے لیے پیچھے ہٹنا مشکل ہو جائے گا۔

کوئی بھی فرد ایک قابل عمل منصوبے کے بغیر کامیاب نہیں ہو سکتا۔ آپ کی کامیابی آپ کے پلان سے زیادہ نہیں ہو سکتی۔ ایک بات ذہن میں رہے کہ کبھی کامیابی کا سفر 100 فی صد پلان کے مطابق نہیں چلتا۔ ہم نے بہت سے مفروضے (Assumption) بنائے ہوتے ہیں۔ ان میں کئی غلط ثابت ہو جاتے ہیں جس کی وجہ سے ہمیں منزل تک پہنچنے کے لیے بار بار

راستے بدلنے پڑتے ہیں۔ بعض اوقات بالکل نیا راستہ اختیار کرنا پڑتا ہے۔

تاہم اگر ایک پلان ناکام ہو جائے تو اس شکست کو دائمی ناکامی نہ سمجھیں۔ اس کا مقصد یہ ہو سکتا ہے کہ آپ کا پلان Sound نہیں۔ لہٰذا ایک اور پلان بنائیں۔ اپنی عارضی شکست کو نئے پلان سے کامیابی میں بدل دیں۔ اگر دوسرا پلان ناکام ہو جائے تو تیسرا بنائیں۔ تاہم اس صورت میں اپنے اصل (Original) پلان پر جمے رہیں۔ ضرورت کے مطابق اس میں تبدیلی کرتے جائیں۔ کبھی کبھار پلان کو مکمل طور پر بھی بدلنا پڑتا ہے۔ لیکن عام حالات میں اصل پلان پر جمے رہیں۔ البتہ حالات کے مطابق اپنے بادبان Adjust کرتے رہیں۔ تمام کامیاب لوگ یہی کرتے ہیں۔

پلاننگ کامیابی کی کنجی ہے۔ پلاننگ کے بغیر آپ کا خواب اور گول صرف ایک خواہش اور آرزو ہے۔ اگر آرزوئیں گھوڑے ہوتے تو ہر احمق شاہ سوار ہوتا۔ اگر آپ پلاننگ نہ کریں گے تو ناکام ہو جائیں گے۔ "If you fail to plan, you plan to fail"

پلاننگ کرنا

ایک اچھے پلان کے بغیر کامیابی کا حصول بہت مشکل بلکہ ناممکن ہے۔ اچھا پلان بناتے وقت مندرجہ ذیل امور کو مدنظر رکھیں:

1۔ اپنے ایک دو اہم ترین گولز طے کرنے کے بعد ان کے سامنے ان سرگرمیوں (Activities) کو لکھیں جن سے آپ لطف اندوز (Enjoy) ہوتے ہیں۔ ان سرگرمیوں کے سامنے لکھیں کہ آپ ان سے کس طرح پیسہ کما سکتے ہیں، اپنی کفالت کر سکتے ہیں۔ یعنی ان کی بنیاد پر کون سا پیشہ اختیار کر سکتے ہیں۔ امید ہے کہ گولز طے کرتے وقت آپ نے فیصلہ کر لیا ہوگا کہ آپ نے گولز کو کیسے حاصل کرنا ہے اس کے حصول کے لیے کون سا پیشہ اختیار کرنا ہے۔

2۔ سب سے پہلے ان چیزوں کی فہرست بنائیں، گولز کے حصول کے لیے جن کی ضرورت ہے۔ مثلاً سرمایہ، مہارت، ہنر (Skill)، اوزار (Tools)، علم، تربیت (Training) اور شخصی خوبیاں اور خصوصیات مثلاً ڈسپلن یعنی ضبط نفس (Self control) وغیرہ۔ یعنی گول کے حصول کے لیے آپ کو کیسا انسان بننا ہوگا۔ مثلاً محنتی، وقت کا پابند یا صبح جلد اٹھنے والا۔

3۔ ان اہم وسائل (Resources) کی لسٹ بنائیں جو آپ کے پاس پہلے ہی موجود ہیں۔ جن کو آپ پہلے کامیابی کے ساتھ استعمال کر چکے ہیں مثلاً سرمایہ، علم اور مہارت وغیرہ۔ ماضی کے 3 تا 5 ایسے مواقع تلاش کریں جب آپ نے ان وسائل کو مہارت کے ساتھ استعمال کر کے کامیابی حاصل کی ہو مثلاً سپورٹس اور بزنس وغیرہ۔ کوئی خاص چیز جو اچھی کی ہو اس کو بھی لکھ دیں۔ یہ بھی لکھیں کہ اُس وقت آپ نے کیا کیا تھا جس سے آپ کو کامیابی حاصل ہوئی تھی۔ آپ نے اپنے کن وسائل، صلاحیتوں اور مہارتوں کو موثر طور پر استعمال کیا تھا۔

4۔ ان چیزوں کی فہرست بنائیں جو آپ کے پاس موجود نہیں پھر ان کو سیکھیں، حاصل کریں (Acquire) یا خریدیں (Hire)۔

5۔ اب گول کے حصول کے لیے قدم بقدم مفصّل پلان کا ڈرافٹ تیار کریں۔ گول کو حاصل کرنے کے لیے کام شروع کرتے وقت اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے مجھے کیا کرنا ہے۔ گول تک پہنچنے کے لیے ہر قدم کی تاریخ مقرر کریں۔

6۔ پلاننگ کرتے وقت سوچیں کہ اگر اس میں کوئی خرابی ہو جائے، اگر آپ کا اہم ترین مفروضہ غلط ہو جائے تو پھر آپ کیا چیز مختلف انداز سے کریں گے۔ آپ کے پاس کیا متبادل ہوگا۔ متبادل تیار کریں۔ ان ساری خرابیوں کے بارے میں پیشگی سوچیں جو ہو سکتی ہیں۔ پھر ان کے حل بھی ابھی سوچ لیں۔

7۔ منصوبہ بندی میں کام کا ماہانہ کوٹہ مقرر کریں۔ جو آپ کو منزل کے قریب لے جائے۔ پلاننگ اس طرح کریں کہ آپ کو ہر ہفتے کوئی نہ کوئی کامیابی حاصل ہو۔ آپ جتنی زیادہ کامیابیاں حاصل کریں گے اتنے ہی خوش اور پُر جوش ہوں گے اور پھر اتنی ہی زیادہ کامیابیوں کی خواہش ہوگی۔

8۔ گول کے حصول کے لیے عملی اقدامات اٹھانے سے پہلے آپ کے لیے یہ جاننا بے حد ضروری ہے کہ آپ کے اور گول کے درمیان کون سی رکاوٹیں کھڑی ہیں۔ مثلاً سرمایہ، تعلیم، وقت وغیرہ۔ پھر سوچیں کہ آپ ان کو کیسے دور کر سکتے ہیں۔ ان کو نوٹ کریں اور پھر ان کو دور کرنے کا پروگرام بنائیں تو یہ آپ کے گولز کی پہلی لسٹ ہوگی۔ کیونکہ سب سے پہلے آپ کو انھیں دور کرنا ہے۔ اگر آپ فارم خریدنا چاہتے ہیں تو بڑی رکاوٹ زراعت کی تعلیم ہو سکتی ہے۔ یہ تعلیم حاصل کی جا سکتی ہے یا زراعت کا گریجویٹ ملازم یا حصہ دار بنایا جا سکتا ہے۔ ایک رکاوٹ سرمایہ ہو سکتی ہے۔ اس کے لیے دوسری ملازمت کی جا سکتی ہے۔ زیادہ تنخواہ والی ملازمت تلاش کی جا سکتی ہے۔ اپنی فہرست میں درج رکاوٹوں میں سے ایک ایک کے ساتھ یہی سلوک کریں۔

9۔ گول کو حاصل کرنے کے لیے اپنے آپ سے کہیں کہ ''میں اپنا گول حاصل نہیں کر سکتا، کیونکہ میرے پاس سرمایہ نہیں، علم نہیں، مہارت اور تجربہ نہیں۔'' اب اپنے آپ سے سوال کریں کہ ان کے بغیر میں اپنا گول کیسے حاصل کر سکتا ہوں۔ غور و فکر کریں اور جوابات کو لکھ لیں۔

10۔ اگلے 10 سال کے گول لکھیں۔ آج ہی۔ پھر سوچیں کہ وہ کون سا گول ہے جو اگر حاصل ہو جائے تو وہ آپ کی زندگی کو سب سے زیادہ متاثر کرے گا۔ اس گول کو کاغذ کے بالکل اوپر لکھیں۔ یہ آپ کا اہم ترین گول ہوگا۔ اب آپ کی ساری سرگرمیوں کا محور یہی گول ہونا چاہیے۔ گول کے نیچے ہر وہ ممکن قدم لکھیں جو آپ اس کے حصول کے لیے اٹھا سکتے ہیں۔ گول حاصل کرنے کے زیادہ سے زیادہ راستے تلاش کریں۔ کم از کم تین راستے تو ضرور ہوں۔ پھر اس کے حصول کے لیے پلان بنائیں۔

11۔ ایک لسٹ بنائیں جس میں ہر وہ چیز درج ہو جو آپ گول کے حصول کے لیے کر سکتے ہیں۔ پھر لکھیں کہ سب سے پہلا کون سا کام کرنا ہے۔ اس کام سے پہلے کون سا کام کرنے کی ضرورت ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ مزید کام شامل کرتے جائیں جو آپ کر سکتے ہیں۔

12۔ ایک صفحے پر مشتمل خلاصہ تیار کریں اور اسے روزانہ پڑھیں۔

اپنے پلان کو آخری شکل دیں

1۔ کیا آپ کو علم ہے کہ آپ کہاں جانا چاہتے ہیں؟

2۔ کیا آپ کو علم ہے کہ آپ نے اپنی منزل تک کیسے پہنچنا ہے؟

3۔ کیا آپ کا دماغ صاف اور واضح (Clear) ہے اور آپ اپنا پلان شروع کرنے کے لیے تیار ہیں؟

4۔ کیا آپ مسائل کا سامنا کرنے کے لیے تیار ہیں؟ کیا آپ کو علم ہے کہ آپ نے ان سے کیسے نمٹنا ہے؟

5۔ کیا پلان پر ابھی عمل شروع کرنے کے لیے حالات مناسب ہیں یا کچھ عرصہ عمل کو ملتوی کرنا ہوگا؟

6۔ اپنے پلان کا ایک بار پھر تجزیہ کریں۔ جائزہ لیں۔ نظرثانی (Review) کریں۔ دوبارہ چیک کریں، پھر چیک کریں۔ اپنے منصوبے کے بارے میں صبح، شام غور و فکر کرتے رہیں، چاہے دو تین ماہ لگ جائیں۔

7۔ پروجیکٹ کی منصوبہ بندی کرنے کے بعد لوگوں میں اعلان کر دیں، کافی لوگوں کو بتائیں تاکہ پیچھے ہٹنا مشکل ہو جائے۔

8۔ فوری شروع کر دیں۔

9۔ کبھی دستبردار نہ ہوں، کوشش ترک نہ کریں۔

منصوبے پر عمل کرنا

منصوبہ چاہے کتنا ہی شان دار کیوں نہ ہو اس وقت تک بے کار ہے جب تک اس پر عمل نہ کیا جائے۔ انسانی فلاح و بہبود کے لیے قرآن مجید میں ایک شان دار پلان موجود ہے مگر اس پر عمل نہ کر کے ہم آخرت کے علاوہ اس دنیا میں بھی ذلت و رسوائی کا شکار ہیں۔ لہٰذا منصوبہ تیار ہو جائے تو فوراً اس پر عمل شروع کر دیں چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔ اگر آپ اس پر فوری عمل نہ کریں گے تو ناکامی آپ کا مقدر ہو گی۔

"Plan your work, work your plan"

پلاننگ کے بعد اگر آپ اس پر جلد کام شروع نہ کریں گے تو شکوک و شبہات ابھرنا شروع ہو جائیں گے کہ شاید آپ ناکام ہو جائیں۔ جب ناکامی کا خوف ہو تو پھر فرد ناکام ہو جاتا ہے۔ ویسے بھی کام شروع کرنے میں جتنی دیر کریں گے وہ اتنا ہی مشکل ہوتا جائے گا۔ اگر آپ شروع نہیں کریں گے تو کبھی کامیاب نہ ہوں گے۔ کامیابی اور ناکامی میں اصل فرق ذہانت یا علم کا نہیں بلکہ عمل کا ہے۔ جب تک آپ کوشش نہیں کریں گے، منصوبے پر عمل نہیں کریں گے خدا بھی معجزے نہیں دکھائے گا۔ پلاننگ کے ساتھ عمل لازمی ہے۔ لامتناہی پلاننگ نہ کرتے رہیں۔

سوچتے ہی سوچتے زندگی گزر گئی
سنبھالتے سنبھالتے ہر اک شے بکھر گئی

اٹھیں اور بس شروع کر دیں۔ دیکھیں کیا چیز کام کر رہی ہے اور کیا نہیں۔ جو چیز کام کر رہی ہے اسے جاری رکھیں جو کام نہیں کر رہی اسے چھوڑ دیں۔ اگر کوئی چیز کام نہیں کر رہی تو پھر کچھ اور کریں اور پھر کچھ اور حتیٰ کہ کامیاب ہو جائیں۔ کام شروع کرنے کا بس ایک ہی طریقہ ہے کہ شروع کر دیں۔

بہت سے لوگ عمل (Action) کو کل تک ملتوی کرتے چلے جاتے ہیں۔ ان کو کام شروع کرنے کے لیے بالکل ٹھیک یعنی ہر لحاظ سے کامل (Perfect) حالات کا انتظار ہوتا ہے جو کبھی نہیں ہوتے۔ کام شروع کر دیں۔ انشاءاللہ حالات بہتر سے بہتر ہوتے جائیں گے۔ کچھ لوگوں کو اس وقت کا انتظار ہوتا ہے، جب سارے مسائل حل ہو جائیں۔ سارے مسائل کبھی حل نہیں ہوتے۔ کام شروع کر دیں مسائل ساتھ ساتھ حل ہوتے جائیں گے۔ اس وقت کا بھی انتظار نہ کریں کہ موڈ بنے گا تو کام شروع کریں۔ پیشہ ور لکھاری لکھنا شروع کر دیتے ہیں تو خیالات آنے لگتے ہیں۔ لہٰذا اپنی زندگی کو بدلنے کے لیے کچھ کریں۔ ابھی ورنہ کبھی نہیں۔ خط لکھیں، فون کریں، کچھ کریں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ ناکامی کی ایک بہت بڑی وجہ کام کو ملتوی کرنے کی عادت ہے۔

ہر کام اور سفر کے تین حصے ہوتے ہیں۔ پہلا شروع کرنا، دوسرا درمیان والا حصہ اور تیسرا آخری حصہ۔ جب آپ کام شروع کر دیتے ہیں تو آپ اپنے سفر کا تیسرا حصہ مکمل کر لیتے ہیں۔ شروع کریں گے تو کامیابی کا لمبا سفر طے ہو جائے گا۔ ''ہزاروں میل کا سفر پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے'' بڑا نہیں چھوٹا قدم اٹھائیں۔ اپنے خواب کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیں۔ پھر ان کے شروع کرنے اور مکمل کرنے کی تاریخ طے کریں۔ ہر کام کی تکمیل پر اپنے آپ کو انعام دیں۔ شرٹ، پتلون یا ٹائی خریدیں۔ کسی پسندیدہ ریسٹورنٹ میں کھانا کھائیں۔ آہستہ آہستہ چھوٹے قدم اٹھاتے جائیں۔ جب بنیاد تیار ہو جائے، پہلا مرحلہ تیار ہو جائے تو پھر دوسرے مرحلے تک پھیلائیں۔ ترقی کرتے رہیں۔ ترقی کی شاہراہ ہمیشہ زیر تعمیر رہتی ہے۔

کسی بھی کام کو شروع کرنا مشکل ترین کام ہوتا ہے جس طرح جہاز کو زمین سے اٹھنے کے لیے فضا میں اڑنے کی نسبت بہت زیادہ طاقت کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسی طرح کسی بھی کام کو شروع کرنے میں زیادہ طاقت لگتی ہے اور بعد میں کم۔ زمین سے اٹھنا ہی مشکل ہے لہٰذا زمین سے اٹھنے کے لیے جو کچھ کر سکتے ہیں کریں۔ کام شروع کرنے کے لیے شخصی محرک (Self motivator) استعمال کریں مثلاً:

1۔ کام شروع کرنے اور کامیاب ہونے کے زیادہ سے زیادہ فوائد لکھیں اور کام شروع نہ کرنے کے تمام نقصانات بھی لکھیں۔ ان کو روزانہ صبح شام پڑھیں۔

2۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ چند لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کر لیں۔ اب تصور کریں کہ آپ کامیابی کے تمام فوائد سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ تصور صاف، رنگین بڑا اور شوخ بنائیں۔ اسی طرح ان تمام نقصانات کا بھی تصور کریں جو کام شروع نہ کرنے کی صورت میں اٹھانے پڑیں گے۔ اس تصور کو بھی صاف، رنگین، بڑا اور روشن بنائیں۔ یہ مشق روزانہ صبح اور رات سوتے وقت کی جائے۔

3۔ ایمرجنسی (Emergency) کا احساس پیدا کریں۔ کیلنڈر پر نگاہ ڈالیں اور سوچیں کہ آپ جوان نہیں ہو رہے۔ توانائی ہر روز کم ہوتی جا رہی ہے۔ شاید آپ کبھی موجودہ صحت سے بہتر صحت میں نہ ہوں۔ ایک سال کے بعد آپ کو افسوس ہوگا۔ خواہش ہوگی کہ کاش آپ آج شروع کر لیتے۔ وقت گزرتا جا رہا ہے۔ زندگی ختم ہوتی جا رہی ہے۔ وقت کم ہوتا جا رہا ہے۔ آئندہ یہ کام مشکل اور مہنگا ہوگا۔ آپ سوچتے ہیں دوسرے بھی سوچتے ہیں۔ آپ کام کو ملتوی کرتے جاتے ہیں جب کہ دوسرا پہلا قدم اٹھا لیتا ہے اور کامیاب ہو جاتا ہے۔ پھر آپ کے لیے ساری عمر کا پچھتاوا ''کاش میں کر لیتا'' رہ جاتا ہے۔

4۔ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت جسم کو ڈھیلا کر کے اس فقرے کو کم از کم 50 مرتبہ دہرائیں۔ ''ابھی کریں۔'' (Do it now)

5۔ صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت یہ مشق کریں۔ جسم کو ریلیکس کریں۔ چند لمبے

سانس لیں۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ کام شروع کر رہے ہیں۔ تصور کو رنگین، واضح، بڑا اور چمک دار بنائیں۔

6۔ اگر کسی کام کا کرنا آپ کو Tense کرتا ہے تو اسے کرنے سے پہلے بار بار تصور کریں کہ آپ اسے آسانی اور فطری انداز سے کر رہے ہیں۔ بار بار تصور کریں حتیٰ کہ آپ کو محسوس ہو کہ آپ واقعی آسانی اور فطری انداز سے کر رہے ہیں۔ اس طرح لاشعور کی وجہ سے کام آسان اور فطری ہو جاتا ہے۔ اس مشق کو اگر شخصی ہپناٹزم کی مدد سے کیا جائے تو یہ بے حد موثر ہے۔ ہم اپنی کامیابی کی ورکشاپ میں شخصی ہپناٹزم بھی سکھاتے ہیں۔

کام شروع کرنے سے پہلے ان تمام کاموں کی فہرست بنائیں جو آپ نے گول کو حاصل کرنے کے لیے کرنے ہیں۔ پھر ان کو ترجیح کے لحاظ سے نمبر دیں۔ ہر کام کے آگے کام شروع کرنے اور تکمیل کی تاریخ ضرور لکھیں۔ لکھیں کہ پہلا کام کون سا کرنا ہے۔ پھر لکھیں کہ اس کام سے پہلے کون سا کام کرنے کی ضرورت ہے؟ پھر شیڈول کے مطابق کام شروع کر دیں۔ اپنے خواب کی تکمیل کے لیے ہر روز کچھ نہ کچھ ضرور کریں۔ ہر اس کام کو چھوڑ دیں جو آپ کو کامیابی کی منزل کی طرف نہیں لے کر جا رہا۔ صبح اٹھتے ہی کاموں کی اس فہرست کو دیکھیں کہ آپ نے آج کون سے کام کرنے ہیں؟ رات کو سونے سے پہلے جائزہ لیں کہ آج آپ نے کون سے کام کیے اور کون سے نہیں کیے۔ ہر کامیابی کا جشن ضرور منائیں۔

کام شروع کرنا یا کامیابی کے سفر پر پہلا قدم اٹھانا سب سے مشکل کام ہے۔ اس کے لیے یہ مشق کریں:

کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں اور تصور کریں کہ آپ کام شروع کر رہے ہیں۔ اس مشق کو بار بار کریں حتیٰ کہ آپ کام شروع کر دیں۔ مگر تصور کرنے کے ساتھ ساتھ کام شروع کرنے کی شعوری کوشش بھی کریں۔

اِلتوا کی عادت کا خاتمہ

کامیابی کی بہت بڑی دشمن کام کو ملتوی کرنے کی عادت ہے۔ کامیاب لوگ کبھی اہم کام کو ملتوی نہیں کرتے۔ کیونکہ کام کو ملتوی کرنے والے کبھی کامیاب نہیں ہو سکتے۔ التوا کی وجہ سے فرد بہت سے مواقع (Opportunities) سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا اور کئی امکانی مواقع ضائع کر دیتا ہے۔ کامیاب لوگ وقت ضائع نہیں کرتے خصوصاً کام شروع کرنے میں ہرگز وقت ضائع نہیں کرتے۔ وہ کام کو جلد شروع کرتے ہیں اور اسے پایۂ تکمیل تک پہنچاتے ہیں۔

عموماً ناپسندیدہ اور مشکل کام کو ملتوی کیا جاتا ہے۔ چیزوں کو ملتوی کرنے سے خوف بڑھتا ہے اور عمل (Action) اسے ختم کر دیتا ہے۔ ناخوشگوار معاملات کو ہم جتنا ملتوی کرتے ہیں وہ ہمیں اتنا ہی زیادہ پریشان کرتے ہیں۔ التوا کی صورت میں ہم زیادہ دکھ برداشت کرتے ہیں۔ مسئلہ کو شروع ہی میں ختم کر دیا جائے۔ اگر زخم کا بروقت علاج نہ کیا جائے تو پھوڑا ناسور بن کر فرد کو ہلاک کر دیتا ہے۔

ناپسندیدہ کام کو وقت ضائع کیے بغیر، کر کے اپنی پریشانی کو کم کریں۔ آپ اسے جتنا ملتوی کرتے جائیں گے وہ اتنا ہی ناخوشگوار اور خراب ہوتا جائے گا۔ جو کام آپ آج نہیں کریں گے۔ اسے کل کرنے کے لیے ''دوگنا'' اور پرسوں ''تین گنا'' زیادہ وقت، محنت، صلاحیت اور قوت کی ضرورت ہوگی۔ کامیاب لوگ عملی اقدام جلد اور فوراً اٹھاتے ہیں، جب کہ ناکام

دیر سے۔ کامیاب التوا کی وجہ سے وقت ضائع نہیں کرتے خصوصاً کام کو شروع کرنے میں ہرگز وقت ضائع نہیں کرتے۔ وہ کام کو جلد شروع کرتے ہیں اور کامیاب ہو جاتے ہیں۔ کام کو ملتوی کرنے والے عموماً کہتے ہیں کہ ہم کل کر لیں گے۔ اس سلسلے میں امام غزالی رحمتہ اللہ علیہ نے بہت خوب صورت بات کی ہے ''جو کام آپ آج نہیں کر سکتے، یقین کر لیں کہ آپ اس کو کل بھی نہ کر سکیں گے۔''

اِلتوا کی عادت کو ختم کرنا

اگر آپ واقعی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو التوا کی عادت کو ہر صورت ختم کرنا ہوگا۔ اس کے لیے آپ مندرجہ ذیل اقدامات اٹھا سکتے ہیں:

1. ہر کام کو مکمّل کرنے کا وقت مقرر کر لیں۔ یہ ایک بہت موثر طریقہ ہے۔ تکمیل کا وقت مقرر کرنے کی وجہ سے انسانی جسم میں ایک خاص ہارمون Adernaline زیادہ نکلتا ہے جو فرد کو کام کرنے کے لیے متحرک (Motivate) کرتا ہے۔ کامیابی کی صورت میں اپنے آپ کو انعام دیں۔ آئس کریم کھائیں، کوئی پسندیدہ کتاب پڑھیں وغیرہ۔ اِلتوا کی صورت میں اپنے آپ کو سزا دیں۔ جرمانہ کریں۔ مثلاً گراؤنڈ کے 2 چکر لگائیں۔ اپنی کسی تفریح کو منسوخ کر دیں۔
2. اگر کام مشکل یا بڑا ہے تو اس کو چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیں اور روزانہ ایک حصے کو مکمّل کریں۔
3. ایک کاغذ کے درمیان لائن لگائیں۔ ایک طرف کام کو ملتوی کرنے کی وجوہات لکھیں دوسری طرف فوائد۔ وجوہات کم ہوں گی اور تکمیل کے فوائد زیادہ ہوں گے۔ ان کو بار بار پڑھیں خصوصاً صبح اور رات سوتے وقت اس سے التوا کی عادت ختم ہو جائے گی۔
4. مشکل کام کے سلسلے میں اپنے رویے کو بدلیں۔ اسے مصیبت کی بجائے چیلنج سمجھ کر کریں۔ انشاءاللہ آپ کر لیں گے۔
5. عموماً ہم ناپسندیدہ کام کو ملتوی کرتے ہیں۔ اس صورت میں آپ کام کو ملتوی کرنے کی بجائے صرف 5 منٹ کے لیے کام کریں۔ اپنے آپ سے عہد کریں کہ آپ 5 منٹ

کام کریں گے۔ 5 منٹ کے خاتمہ پر چاہیں تو کام جاری رکھیں اور مزید 5 منٹ کر لیں۔ اگر 5 منٹ کے بعد کام جاری رکھنا نہیں چاہتے تو بھی ٹھیک۔ لیکن ختم کرنے سے پہلے طے کرلیں کہ اگلے 5 منٹ کب صرف کریں گے۔ کامیاب لوگ اپنے عہد کی پابندی کرتے ہیں۔

6۔ اِلتوا کی عادت کوختم کرنے کے لیے سب سے پہلے آسان کام کریں اور پھر مشکل۔ بعض دوسرے ماہرین کہتے ہیں کہ پہلے مشکل کام کیا جائے اور پھر آسان۔ شروع میں ایسا کرنے پر اپنے آپ کو مجبور کریں۔ جلد ہی آپ کی عادت بن جائے گی پھر زندگی آسان ہوجائے گی۔ آپ دونوں طریقوں کواستعمال کریں جوطریقہ آپ کے لیے موثر ہو آیندہ اسی کواستعمال کریں۔

7۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ اکثر اوقات مشکل اور ناپسندیدہ کام کے نتائج بہت شاندار اورخوشگوار ہوتے ہیں۔ فرد خصوصاً مشکل اور ناپسندیدہ کام کی تکمیل کے بعد اطمینان (Satisfaction) کے شاندار احساسات محسوس کرتا ہے۔

8۔ لوگوں کو بتائیں کہ آپ نے یہ کام فلاں تاریخ کوشروع کرنا ہے، اس صورت میں اسے ملتوی کرنا مشکل ہوجاتا ہے۔

9۔ کام شروع کرنے پر اپنے آپ کوانعام دیں۔ سوٹ خریدیں۔ مری کی سیر کریں۔

10۔ جان بوجھ کر کام کوملتوی کریں۔ 15، 20 منٹ کے لیے کرسی پر بیٹھ جائیں۔ کچھ نہ کریں۔ اکیلے ہوں۔ نہ مطالعہ کریں نہ ٹی وی دیکھیں۔ کچھ بھی نہ کریں۔ مشق شروع کرنے سے پہلے کام کوملتوی کرنے کے بارے میں سوچیں اور بیٹھے وقت، وقت کے ضیاع کا سوچیں۔

11۔ سکون کی حالت میں صبح اور رات سوتے وقت اس فقرے کو بار بار دہرائیں ''کامیاب لوگ انتظار نہیں کرتے'' "Winners do not wait"

12۔ اکثر اوقات ناپسندیدہ کام ملتوی کیا جاتا ہے۔ جدید نفسیات کی مدد سے آپ اپنی ناپسند کو پسند میں بدل سکتے ہیں۔ یہ ایک بہت موثر طریقہ ہے۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کوڈھیلا چھوڑ دیں، ریلیکس کریں۔ چند لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر

لیں۔ پھر کسی ایسے کام کے بارے میں سوچیں جو آپ کو کرنا اچھا لگتا ہے مثلاً کھیلنا، کمپیوٹر وغیرہ۔ جب آپ اس کے بارے میں سوچیں گے تو آپ کے دماغ میں اس کی تصویر بن جائے گی۔ اس تصور کے رنگ، سائز، فاصلے اور مقام کو دیکھیں۔ یہ تصویر عموماً رنگین، بالکل واضح (Clear)، روشن، بڑی، قریب اور سامنے ہوتی ہے۔ ان چیزوں کو نوٹ کرلیں۔ اب ناپسندیدہ کام کے بارے میں سوچیں تو اس کی تصویر عموماً سیاہ، غیر واضح، مدھم، چھوٹی، دور اور اکثر سامنے کے بجائے، دائیں یا بائیں طرف بنے گی۔ اب آپ ناپسندیدہ کام کی تصویر کو پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق کردیں۔ اس کا آسان طریقہ یہ ہے کہ دونوں کاموں کے بارے میں بیک وقت سوچیں۔ دونوں تصویریں بن جائیں گی۔ دونوں تصویروں کو برابر رکھیں پھر ناپسندیدہ کام کی تصویر کو پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق کر دیں۔ دو چار بار یہ مشق کریں۔ پھر ناپسندیدہ کام کے بارے میں سوچیں اگر اس کی تصویر پسندیدہ کام کی تصویر کے مطابق ہوگی تو اب آپ کو کام ناپسند نہ ہوگا اور آپ اسے سکون سے کرسکیں گے۔

13۔ بعض اوقات ہم کام کو اس لیے ملتوی کرتے ہیں کہ وہ مشکل لگتا ہے۔ سابقہ مشق کی طرح اس مشق میں کسی آسان کام کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں اس کی تصویر بن جائے گی۔ اب اس مشکل کام کے بارے میں سوچیں۔ آپ کے دماغ میں اس کی تصویر بھی بن جائے گی۔ اب اس تصویر کو آسان کام کی تصویر کے مطابق کر دیں۔ اب کام مشکل نہ لگے گا۔

14۔ سکون کی حالت میں صبح اور رات سوتے وقت اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔ ''یہ کام (کام کا نام لیں) کرکے میں بہت شاندار محسوس کروں گا'' حتیٰ کہ ایسا ہی ہوگا۔

15۔ تصور کریں کہ آپ اپنی کارکردگی (Accomplishment) کے بارے میں اپنے دوستوں کو بتا رہے ہیں۔ وہ آپ کو مبارک پیش کر رہے ہیں۔ بار بار ایسا کرنے سے کام شروع کرنا آسان ہوجائے گا۔

16۔ کامیاب لوگ سارے کام خود نہیں کرتے۔ سوچیں کہ آیا کوئی دوسرا فرد ایسا ہے جو یہ کام آپ سے بہتر طور پر کرسکتا ہے۔ پھر یہ کام اس سے کرائیں۔ عموماً جو کام آپ کو ناپسند ہو آپ اسے بہتر طور پر نہیں کرسکتے۔

17۔ اگر آپ بوریت کی وجہ سے کام کو ملتوی کرتے ہیں تو:

A۔کام کرتے ہوئے ہلکی پھلکی موسیقی مثلاً عارفانہ کلام سنیں۔

B۔ٹی وی دیکھتے ہوئے کمرشل کے دوران میں حساب کتاب اور دوسرے مشکل اور بور کام کریں۔

C۔برتن دھوتے ہوئے کسی سہیلی سے فون پر بات کریں۔

D۔ممکن ہو تو کسی دوست کے ساتھ مل کر کام کریں۔مثلاً کچن کی صفائی وغیرہ۔آپ اس دوست کا کوئی کام کرسکتی ہیں۔

18۔ کام کی تکمیل کے بعد اپنے آپ کو انعام دیں۔انعام جو آپ کو بہت پسند ہو۔چھوٹے کام کے لیے چھوٹا اور بڑے کام کے لیے بڑا انعام دیں۔مثلاً کوئی چیز کھانا۔دوست کو فون کرنا۔کتاب پڑھنا۔شاپنگ کرنا وغیرہ۔

19۔ التوا کی عادت کو ختم کرنے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ کام کی تکمیل تک اپنے آپ کو کسی پسندیدہ چیز، انعام (Reward) وغیرہ سے محروم رکھیں مثلاً فلم، ڈرامہ، کتاب، ہابی سے لطف اندوز ہونا، شاپنگ، واک، سپورٹس، دوستوں سے گپ شپ، ورزش، رسالے کا مطالعہ، باہر کھانا کھانا، چائے، کافی، مٹھائی، بوتل، تفریحی سیر (Vacation) ریلیکس کرنا اور تفریح وغیرہ۔

20۔ التوا کی ایک اہم وجہ کام کی زیادتی ہے۔یاد رہے کہ آپ سارے کام خود نہیں کرسکتے۔ کوئی بھی نہیں کرسکتا۔ لہٰذا اہم کام خود کریں اور باقی کام دوسروں کو تفویض (Delegate) کردیں۔صرف اہم کام خود کریں۔

21۔ کاموں کی ترجیح اور اہمیت کے لحاظ سے فہرست بنائیں۔ پھر پہلے اہم کام کریں، دوسرے بعد میں۔

22۔ اکثر اوقات ہم مشکل کام کو ملتوی کرتے ہیں۔ایسا کام کرنے سے پہلے یہ مشق کریں کسی پُر سکون جگہ بیٹھ جائیں۔جسم کو ریلیکس کریں۔ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کرکے چند لمبے سانس لیں۔اس کام کو آسانی سے کرنے کا تصور کریں، پھر کام کرنا بہت آسان ہوجاتا ہے۔

کامیابی کی قیمت

کامیاب اور ناکام لوگوں میں بنیادی فرق یہ ہے کامیاب لوگ وہ کام کرتے ہیں جو ناکام نہیں کرتے۔ ناکام لوگ وہ کام نہیں کرتے جو انھیں پسند نہ ہوں یا ناپسند ہوں۔ جب کہ کامیاب لوگ ایسے کام بھی کرتے ہیں کیونکہ ان کو علم ہوتا ہے کہ یہ کامیابی کی قیمت ہے جو بہر حال انھیں ادا کرنی ہے۔ناکام لوگ اپنی آرام گاہوں (Comfort zone) سے باہر آنے کے لیے تیار نہیں ہوتے، جب کہ کامیابی آرام گاہوں سے باہر ہے۔

زندگی میں ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔کامیابی کی بھی ایک قیمت ہے جو فرد کو مال، وقت، محنت اور تفریح اور آرام وغیرہ کی قربانی کی صورت میں ادا کرنا پڑتی ہے۔کامیابی اپنی قیمت پیشگی اور مکمّل مانگتی ہے۔آپ جتنی زیادہ قیمت ادا کریں گے اتنی ہی زیادہ کامیابی ملے گی۔جتنی سخت محنت کریں گے اتنی ہی زیادہ خوش حالی حاصل کریں گے۔اولمپک میں 10 سیکنڈ کی 100 میٹر کی دوڑ جیتنے کے لیے ایک فرد کو 6 تا 10 سال اور روزانہ تقریباً 10 گھنٹے مشق کرنی پڑتی ہے۔اس طرح ایک فرد کو ڈاکٹر بننے کے لیے عام لوگوں سے کئی گنا زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔ پاس ہونے کے لیے آپ کو روزانہ ایک دو گھنٹے جب کہ اوّل آنے کے لیے روزانہ 8 تا 10 گھنٹے پڑھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ بڑی کامیابی ہمیشہ بڑی قربانی اور بڑی جدوجہد سے حاصل ہوتی ہے۔عظیم کامیابی کے لیے آپ کو بہت کچھ مثلاً آرام اور تفریح وغیرہ چھوڑنا پڑتا ہے۔قربانی کے بغیر کوئی بڑی کامیابی حاصل نہیں کی جاسکتی مگر زیادہ تر لوگ کامیابی کو کم

قیمت پر حاصل کرنا چاہتے ہیں لیکن فطرت کا تقاضا ہے کہ کامیابی کی پوری قیمت ادا کی جائے کیونکہ کامیابی سستے داموں نہیں ملتی۔اسی لیے تقریباً تمام سپر سٹارز نے کم از کم 10 سال کی سخت محنت کے بعد عروج حاصل کیا۔

تھامس سٹینلے نے 25 سال 733 سیلف میڈ (Self made) کروڑ پتی لوگوں کا مطالعہ کیا۔ ان لوگوں نے اسے بتایا کہ ان کی کامیابی میں سب سے بنیادی عنصر سخت محنت ہے۔ ایک اور ریسرچ سے معلوم ہوا کہ کامیابی میں ذہانت کا کردار صرف 10 فی صد ہے، جب کہ محنت کا کردار 90 فی صد ہے۔ سیلف میڈ کروڑ پتی سخت محنت کرتے ہیں۔ کام جلد شروع کرتے ہیں اور دیر تک کرتے ہیں۔ ان کی شہرت ایک محنتی فرد کی ہوتی ہے۔ یہ لوگ دفتر میں سب سے پہلے جاتے ہیں اور سب سے آخر میں آتے ہیں۔

جو فرد کامیاب اور خوش حال ہونا چاہتا ہے۔ وہ اس وقت کام میں مصروف ہوتا ہے جب دوسرے لوگ تفریح کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ اس وقت جاگ رہا ہوتا ہے جب دوسرے سو رہے ہوتے ہیں۔ بڑی کامیابی کی اور کوئی صورت نہیں۔ روزانہ 8 گھنٹے کام کر کے آپ صرف زندہ رہ سکتے ہیں، ترقی نہیں کر سکتے، خوش حال نہیں ہو سکتے۔ آپ 8 گھنٹوں سے جتنا زیادہ کام کریں گے اتنی ہی زیادہ ترقی کریں گے۔ سخت محنت اور زیادہ عرصہ محنت کا کوئی نعم البدل نہیں۔ کامیاب لوگ 10، 12 گھنٹے کام کرتے ہیں۔ دنیا کا امیر ترین انسان بل گیٹس روزانہ 16 گھنٹے کام کرتا ہے۔

لوگ اس لیے ناکام نہیں ہوتے کہ ان کے پاس Talent نہیں یا وہ ذہین نہیں یا ان کے پاس اعلیٰ ڈگری نہیں، بلکہ اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ وہ بے دلی سے کام کرتے ہیں۔ بھرپور کوشش نہیں کرتے۔ البرٹ سابن نے پولیو ویکسین تیار کرنے کے لیے مسلسل 25 سال سخت محنت کی۔ معروف مجسّمہ ساز مائیکل انجلو نے اپنا مشہور مجسّمہ ''ڈیوڈ'' دو سال کی مسلسل محنت سے بنایا، پھر اس کو چمکانے کے لیے مزید دو سال لگائے، جب یہ دنیا کے سامنے پیش کیا گیا تو دنیا حیران رہ گئی۔ اس کی شہرت پوری دنیا میں پھیل گئی۔ معروف ناول

A Farewell to Arms کو 39 بار لکھا گیا۔

ایک کھلاڑی نے اولمپک میں دوڑ کا گولڈ میڈل جیتا۔ لوگوں نے اس کو مبارک دیتے ہوئے کہا کہ ''تم خوش قسمت ہو کہ اوّل آئے۔'' اس نے کہا کہ ''میں نے 15 سال روزانہ 10 گھنٹے کسی چھٹی کے بغیر مشق کی۔ اس کے لیے میں نے اپنی زندگی کی دوسری ہر خواہش اور تفریح کو ترک کر دیا، آپ کہتے ہیں کہ یہ قسمت ہے۔'' قسمت سے انکار نہیں مگر کامیابی میں اس کا کردار کچھ بہت زیادہ نہیں۔

انسان کی ہر خواہش کی ایک قیمت ہے۔ دنیا میں کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔ مفت روٹی کا ٹکڑا تو دراصل چوہے کے لیے پھندا ہوتا ہے۔ آپ جو چیز بھی چاہیں حاصل کر سکتے ہیں اگر اس کی قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہیں۔ یہ قیمت وقت، دولت، کوشش اور محنت ہو سکتی ہے۔ اس کے لیے آپ کو کچھ ایسی چیزیں چھوڑنا پڑ سکتی ہیں جو آپ کو بے حد پسند ہوں مثلاً ٹی وی، کمپیوٹر اور آرام وغیرہ۔ اگر آپ 100 فی صد قیمت دینے کے لیے تیار ہیں تو غالب امکان ہے کہ آپ 100 فی صد کامیابی حاصل کر لیں گے۔

جس طرح کامیابی کی ایک قیمت ہے اس طرح ناکامی کی بھی ایک قیمت ہے۔ بلکہ ناکامی کی قیمت کامیابی سے بہت زیادہ ہے۔ یہ قیمت آپ کو غربت، افلاس، ذلت اور بے چارگی کی صورت میں ادا کرنا ہوگی۔ اس صورت میں آپ کے پاس اپنا گھر نہ ہوگا۔ کرایہ کی صورت میں آپ کو مالک مکان کی گھٹیا باتیں سننا پڑیں گی۔ بچوں کی اچھی تعلیم کے لیے وسائل نہ ہوں گے۔ بیماری کی صورت میں سرکاری یا خیراتی ہسپتالوں کے دھکے کھانے پڑیں گے۔ اپنی اور اپنے بچوں کی معمولی جائز خواہشات پوری نہ کر سکیں گے۔

پاکستان میں آج کل لوگ غربت کی وجہ سے خودکشی کر رہے ہیں حتیٰ کہ اپنے بچے فروخت کر رہے ہیں۔ عورتیں جسم فروشی پر مجبور ہو جاتی ہیں۔ میری ایک نوجوان خاتون کلائنٹ جو کہ ایک بڑے افسر کی بیوی تھی۔ اس کے میاں نے انگلینڈ سے اعلیٰ تعلیم حاصل کی تھی۔ مگر تنخواہ چونکہ زیادہ نہ تھی جب کہ بیوی بچوں کی بہت سی خواہشات ایسی تھیں جو پوری نہ ہو رہی تھیں۔

اس کی ایک دوست ان خواہشات کی تکمیل کے لیے اسے ایک اڈے پر لے گئی۔ اس نے 16 دن اپنی اور بچوں کی خواہشات کی تکمیل کے لیے اپنے جسم کو فروخت کرنے کا غلیظ دھندا کیا۔ وہ روزانہ 5,4 ہزار کماتی واپسی پر بچوں کے لیے ڈھیروں کھلونے اور کپڑے خریدتی اور اپنے لیے بھی خوب شاپنگ کرتی۔ اس طرح اس نے اپنی ہر خواہش پوری کی۔ غربت کی صورت میں آپ کو ساری عمر ویگنوں میں دھکے کھانے پڑیں گے اور آپ بہت سی نیکیوں مثلاً حج، عمرہ، صدقہ اور خیرات وغیرہ سے محروم رہ جائیں گے۔

اگر آپ زیادہ محنت کریں گے تو زیادہ کامیابی حاصل ہوگی۔ اگر آپ اوسط درجے کی محنت کریں گے تو اوسط درجے کی کامیابی حاصل ہوگی۔ عام لوگوں سے زیادہ حاصل کرنے کے لیے آپ کو عام لوگوں سے زیادہ سخت اور زیادہ وقت محنت کرنا ہوگی۔ محنت کا کوئی متبادل نہیں۔ اگر آپ سخت محنت کرنے، اچھی طرح کرنے اور زیادہ دیر تک کرنے کے لیے آمادہ ہیں تو آپ کچھ بھی کر سکتے ہیں۔ مشقّت کے بغیر کچھ بھی حاصل نہیں ہوتا No pain no gain تاہم نپولین ہل کے مطابق بعض اوقات سخت محنت کے بغیر بھی مالی کامیابی حاصل ہو جاتی ہے۔ معروف صنعت کار شہزادہ منوں 27 فیکٹریوں کا مالک ہے۔ اب وہ روزانہ صرف 7 گھنٹے کام کرتا ہے۔ شہزادہ منوں کے مطابق محنت کے بجائے کام کو Manage کرنے کی صلاحیت زیادہ اہم ہے۔ دراصل کامیابی کے سفر کے آغاز میں لازماً آپ کو سخت اور زیادہ محنت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

محنت کے بغیر کامیابی کا تصور نہیں کیا جا سکتا۔ مگر صرف سخت محنت کامیابی کی ضمانت نہیں۔ کیونکہ دنیا میں ایسے بے شمار لوگ موجود ہیں جو گدھوں کی طرح دن رات کام کرتے ہیں مگر کہیں نہیں پہنچتے۔ کچھ حاصل نہیں کرتے۔ کیونکہ صرف سخت محنت سے گدھا کبھی گھوڑا نہیں بن سکتا۔ تنہا سخت محنت سے کامیابی اور خوش حالی نہیں ہوتی۔ محنتی مگر ناکام لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ کامیابی کے لیے سخت محنت سے کچھ زیادہ چاہیے۔ پہلے ایک حتمی (Definite) گول طے کریں، اس کے حصول کے لیے پلاننگ کریں اور پھر بھرپور محنت کریں اور ثابت قدم رہیں۔

اگر آپ زندگی میں بڑی کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو کامیابی کی قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہو جائیں۔ نیند کم کریں، تفریح کم کریں۔ بھرپور محنت کریں، زیادہ محنت کریں اور خدا سے دعا بھی کریں۔ تاہم خدا بھی وہی کرے گا جو آپ نہیں کر سکتے۔ محنت کا کوئی متبادل نہیں ذہانت نہیں، ہنر نہیں، مہارت نہیں، قابلیت نہیں، زیادہ نمبر نہیں، اعلیٰ ڈگری نہیں، کچھ بھی نہیں۔ کوئی فرد بھی سیڑھیاں چڑھے بغیر ٹاپ پر نہیں پہنچ سکتا۔ اگر آپ منصوبہ بندی کے تحت سخت محنت کرنے کے لیے تیار ہیں تو آپ تقریباً 80 فی صد لوگوں کو شکست دے دیں گے جو محنت کے لیے تیار نہیں۔ کسی کام میں جتنی زیادہ محنت کریں گے معاوضہ بھی اتنا ہی زیادہ ملے گا۔ لہٰذا بھرپور محنت کریں۔ زیادہ عرصہ کے لیے کریں۔ بہترین طریقے (Efficiency) سے کریں، سمارٹ طریقے، خوش دلی سے اور سوچ سمجھ کر کریں۔

ناکامی کی ایک بڑی وجہ بغیر سوچے سمجھے کام کرنا ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے خوب غور و خوض کریں، کام کی پلاننگ کریں۔ اپنے دن کو بامقصد سرگرمیوں سے پُر کریں۔ کوئی کام کرنے سے پہلے اپنے آپ سے سوال کریں کہ " آیا یہ کام مجھے اپنے گول کے قریب لے جائے گا۔" ہر اس کام کو چھوڑ دیں جو آپ کو کامیابی کی طرف نہ لے جائے۔ اپنی جاب اور بزنس میں ایسا کام تلاش کریں جو آپ زیادہ اور بہتر کر سکتے ہیں۔ اپنے وقت کا 80 فی صد 3 اہم ترین کاموں پر صرف کریں جو آپ کو بہترین نتائج دیں۔ ہر شعبے میں تین بہترین چیزیں منتخب کریں، جو آپ کر سکتے ہیں، جس سے بہترین نتائج حاصل ہوں۔ لہٰذا 80 فی صد محنت تین اہم چیزوں پر صرف کریں جو آپ کو کامیابی کی طرف لے جائیں۔ سیلف میڈ کروڑ پتی ہفتے میں 70 تا 80 گھنٹے کام کرتے ہیں۔ مگر آپ شراب کے نشے کی طرح کام کے نشے کا بھی شکار نہ ہو جائیں کہ ہر وقت کام اور کام۔ ہفتے میں ایک دن چھٹی ضرور کریں۔ 3 ماہ کے بھرپور کام کے بعد ایک ہفتہ کی چھٹی آپ کو تازہ دم کر دے گی۔ ہر روز کچھ تفریح ضرور کریں۔

ایک عظیم سماجی کارکن

گینس بک آف ورڈ ریکارڈ ز میں انسانی خدمات کے حوالے سے انھیں دنیا کا ایک عظیم انسان قرار دیا گیا۔ یہ بچہ انڈیا میں پیدا ہوا۔ بچپن میں اسے سکول بھیجا گیا مگر اس کا دل سکول میں نہ لگتا تھا۔ جس کی وجہ سے اس نے چوتھی کلاس میں مدرسہ چھوڑ دیا۔ وہ کچھ کر دکھانا چاہتا تھا۔ پڑھائی چھوڑ کر اس نے کپڑے کی ایک دکان پر بطور ''چھوٹے'' 5 روپے ماہوار پر ملازمت کر لی۔ یہ بڑی محنت سے دکان میں جھاڑو دیتا اور صفائی کرتا۔ تاہم وہ جلد ہی ملازمت سے اکتا گیا اور دوبارہ سکول جانا شروع کر دیا۔ دو سال سکول میں پڑھا مگر اسے تعلیم میں دِلچسپی نہ تھی چنانچہ 13 سال کی عمر میں اس نے تعلیم کو ہمیشہ کے لیے خیر باد کہہ دیا۔

پاکستان بننے کے بعد یہ خاندان ہجرت کر کے کراچی آ گیا۔ یہ پندرہ سالہ بچہ غریبوں کی مدد کرنا چاہتا تھا۔ یہ اونچے خواب دیکھتا۔ اس نے خواب دیکھا کہ وہ غریبوں کے لیے ہسپتال بنائے گا۔ غریبوں کی ٹریننگ اور ملازمت کے لیے ایک فیکٹری بنائے گا، معذور لوگوں کے لیے ایک دیہات بسائے گا۔ اگر چہ یہ گول اس نے لکھے نہ تھے مگر یہ ہر وقت اس کے ذہن پر سوار رہتے۔ اسے اپنی کامیابی کا پورا یقین تھا۔

ان تمام منصوبوں کے لیے پیسوں کی ضرورت تھی۔ چنانچہ اس نے کراچی میں اپنا کام شروع کیا۔ یہ بچہ ہول سیل میں پینسلیں، ماچسیں اور دستی تولیے خریدتا۔ پینسلوں اور ماچسوں کو

ایک ٹرے میں سجاتا اور تولیوں کو کندھے پر رکھتا اور کراچی کے مصروف بازاروں میں چل پھر کر یہ چیزیں فروخت کرتا۔ اس آمدن میں سے کچھ خرچ نہ کرتا بلکہ ساری آمدن بچاتا۔ اس طرح جب اس نے کچھ پیسے جمع کر لیے تو اس نے کرائے پر ایک ریڑھی لی اور موبائل پان شاپ بنائی اور مصروف بازاروں میں گھوم پھر کر پان فروخت کرتا۔ 1948ء میں اس نے ایک کپڑے کی دوکان پر ملازمت کر لی۔ وہ سارا دن کپڑے کی دوکان پر کام کرتا اور رات کو میمن برادری کی ایک فری ڈسپنسری میں کام کرتا۔ کچھ عرصہ بعد ڈسپنسری کے سیٹھ سے اختلاف ہو گیا تو اس نے ڈسپنسری چھوڑ دی۔

اس دوران اس نے کچھ رقم جمع کر لی تھی جو کہ دو ہزار تین سو روپے تھی۔ اس رقم سے اس نے 1951ء میں ایک چھوٹی سی دوکان خریدی اور اپنی ذاتی ڈسپنسری کا آغاز کیا۔ اس ڈسپنسری سے لوگوں کو کم قیمت پر ادویات اور علاج و معالجہ کی سہولت مہیا کی جاتی۔ جب ڈسپنسری چل نکلی تو اس نے ایک ڈاکٹر ملازم رکھ لیا۔ یہ ڈسپنسری چوبیس گھنٹے کھلی رہتی۔ اس نے ملازمت چھوڑ دی اور ہر وقت دکان پر کام کرتا۔ اسے اپنے کام سے عشق تھا۔ وہ ساری رات بھی دوکان پر موجود رہتا۔ جب مریض نہ آتے تو وہ ڈسپنسری کے باہر سیمنٹ کے بینچ پر سو جاتا، دن بھر کی مشقّت کی وجہ سے اسے پتھر پر بھی گہری نیند آ جاتی۔

کچھ عرصہ بعد اس نے ڈسپنسری کے اوپر ایک کمرہ کرائے پر لے لیا اور تقریباً فری میٹرنٹی یونٹ اور نرسنگ ہوم شروع کیا۔ اخراجات پورے کرنے کے لیے اس نے ڈسپنسری کے باہر چندے کے لیے ایک ڈبہ رکھ دیا۔ لوگوں نے اس کے کام سے متاثر ہو کر زکوٰۃ، خیرات، قربانی کی کھالیں اور دوسرے عطیات دینے شروع کر دیے۔

اسی دوران اس کی والدہ شدید بیمار ہو گئی تو اسے ہسپتال لے جانے کا مسئلہ تھا، وہ بیٹھ نہ سکتی تھی، اس وقت اسے ایمبولینس کی ضرورت اور اہمیت کا احساس ہوا۔ ان دنوں پورے کراچی میں صرف ایک ایمبولینس تھی جو کہ ریڈ کراس کی ملکیت تھی اور عام آدمی کی پہنچ سے باہر تھی۔
اس نوجوان کو کسی بھی قسم کے کام کرنے میں عار نہ تھی۔ یہ اپنے محلے کی سڑکیں اور گندی نالیاں

صاف کرتا، گٹر کھولتا۔ مزدوروں کی طرح کام کرتا۔ اپنے کندھوں پر لکڑیاں اٹھاتا، اور اینٹیں ڈھوتا۔

1957ء میں کراچی میں بیماری پھیلی جس سے سیکڑوں لوگ فوت ہوئے اور ہزاروں بیمار۔ اس نوجوان نے ادھار کرائے پر ٹینٹ لے کر سارے شہر میں مفت طبی امدادی کیمپ لگائے۔ یہ ایک بہت بڑا رسک تھا کیونکہ اس کے پاس اتنے وسائل نہ تھے۔ اس نے ہر کیمپ کے باہر عطیات کے لیے بکس رکھ دیے۔ لوگوں نے دل کھول کر عطیات دیے۔ اس طرح اسے طبی امداد کے اخراجات کے علاوہ ڈسپنسری کے لیے بھی 20 ہزار روپے مل گئے۔ اسی دن اس نے مبلغ سات ہزار میں ایک پرانی وین خریدی۔ اس کو رنگ و روغن کیا۔ یہ اس کی پہلی ایمبولینس تھی، جسے اس نے ''غریب وین'' کا نام دیا۔ اسے وہ خود چلاتا تھا۔ اسی دن اس نے ائر ایمبولینس یعنی ایک ہیلی کاپٹر کا خواب بھی دیکھا جسے ایمبولینس کے طور پر استعمال کیا جا سکے۔

لوگ اس کی خدمات سے خوش اور مطمئن تھے، اس پر اعتماد کرتے تھے، چنانچہ لوگ اس کو دل کھول کر عطیات دیتے۔ جب اس کے پاس 3 لاکھ روپے جمع ہو گئے تو اس نے ایک پرانی ایکسرے مشین خریدی اور دو ڈاکٹروں کو ملازم رکھ لیا تاکہ لوگوں کو مزید بہتر طبی سہولت فراہم کی جا سکے۔

1972 میں بشام میں شدید زلزلہ آیا اور 1973ء میں سندھ میں شدید سیلاب آیا، عبدالستار ایدھی فوراً متاثرین کی مدد کے لیے پہنچے۔ 1978ء میں انھوں نے ایدھی فاؤنڈیشن کی باقاعدہ بنیاد رکھی۔ فاؤنڈیشن نے دن دوگنی اور رات چوگنی ترقی کی۔ 1987ء ایدھی صاحب نے دو جہاز اور ہیلی کاپٹر خریدے، اس طرح ان کا ائر ایمبولینس کا خواب بھی پورا ہو گیا۔

1994ء میں ایدھی فاؤنڈیشن کے کراچی میں 6 نرسنگ سکول، چاروں صوبوں میں 8 فری ہسپتال، آزاد کشمیر، جھنگ، ٹیکسلا میں 30 ڈسپنسریاں اور 10 موبائل ڈسپنسریاں کام کر رہی

تھیں۔ پاکستان کے تقریباً ہر شہر میں ایدھی سینٹر لوگوں کی خدمت کے لیے موجود ہیں۔ 2007ء میں ایدھی ویلفیئر سینٹروں کی تعداد 338 اور ایمبولینسوں کی تعداد 250 تک پہنچ گئی تھی۔ اس کے علاوہ فاؤنڈیشن نے بڑی شاہراہوں پر ہر 25 کلومیٹر پر حادثات سے نمٹنے کے لیے ہنگامی مراکز قائم کیے جہاں ایک ایمبولینس ہر وقت موجود رہتی ہے۔ اس طرح کی سہولت تو امریکہ جیسے ترقی یافتہ ملک میں بھی موجود نہیں۔ ایدھی فاؤنڈیشن اس وقت دنیا کی سب سے بڑی پرائیویٹ ایمبولینس سروس چلا رہی ہے جس میں ائیر ایمبولینس سروس بھی شامل ہے۔

فاؤنڈیشن عام مریضوں کے علاوہ ذہنی مریضوں خصوصاً شدید ذہنی مریضوں کی بھی خدمت کر رہی ہے۔ ان کو علاج معالجہ کے علاوہ رہائش بھی مہیا کی جاتی ہے۔ جب ان کی تعداد بہت بڑھ گئی تو کراچی میں شہر سے باہر 65 ایکڑ پر ان مریضوں کے لیے ''ایدھی گاؤں'' آباد کیا گیا ہے۔ فاؤنڈیشن نے کراچی، حیدرآباد، ملتان، لاہور، پشاور اور کوئٹہ میں پاگلوں، گھر سے فرار ہونے والے بچوں اور بچیوں، نشہ کرنے والوں اور مفلس اور کنگال لوگوں کے لیے ''اپنا گھر'' کے نام سے گھر بنائے، جہاں لاکھوں لوگوں کی مدد کی جا رہی ہے۔ اس کے علاوہ ایدھی سینٹروں میں لوگوں کو مختلف کاموں کی تربیت دی جاتی ہے تاکہ وہ اپنے پاؤں پر کھڑے ہو سکیں۔ فاؤنڈیشن غریب بچوں کو لکھنا پڑھنا بھی سکھاتی ہے۔ اس کے علاوہ غریبوں کو مفت قانونی مدد بھی فراہم کی جاتی ہے۔ لوگوں کو اپنی ضروریات پوری کرنے کے لیے چھوٹے قرض بھی فراہم کرتی ہے۔ فاؤنڈیشن سرکاری ہسپتالوں میں ہنگامی حالات سے نمٹنے کے لیے ضروری سامان کے علاوہ روزانہ ہزاروں مریضوں کو مفت کھانا بھی مہیا کرتی ہے۔

ایدھی فاؤنڈیشن نے نہ صرف پاکستان بلکہ پاکستان سے باہر دوسرے ممالک مثلاً بنگلہ دیش، خلیج کے ممالک، ایران، مصر، صومالیہ، افغانستان، کشمیر، کردستان، برما، نیپال، یوگنڈا اور بوسنیا وغیرہ میں بھی متاثرین آفات کی مدد کی۔ ایدھی فاؤنڈیشن کی شاخیں اب دوسرے ممالک مثلاً امریکہ، کینیڈا، برطانیہ، ہنگری، روس، جاپان، عرب امارات، افغانستان، انڈیا، سری لنکا، ایتھوپیا اور سوڈان وغیرہ میں بھی کام کر رہی ہیں۔

یہ سب کچھ صرف ایک فرد عبدالستار ایدھی کی لگن، ہمت، جذبہ، یقین کامل اور سخت محنت کا نتیجہ ہے۔ اس طرح کی کوئی اور رفاہی تنظیم پورے عالم اسلام میں موجود نہیں۔ آپ کی انسانی خدمات کا اعتراف کرتے ہوئے حکومت فلپین نے آپ کو اپنے ملک کا اعلیٰ ایوارڈ دیا، حکومت پاکستان نے بھی 1989ء میں آپ کو نشان امتیاز دیا۔

مشکلات و مسائل

کامیابی کا راستہ کبھی ہموار نہیں ہوتا اور اس کا سفر کبھی آسان نہیں ہوتا۔ کوئی بھی بڑی کامیابی، مسائل اور مشکلات کا سامنا کیے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔ یہ مشکلات مسائل دراصل کامیابی کی قیمت ہیں۔ مشکلات کامیابی کے سفر کے لیے زادراہ ہوتی ہیں۔ کامیابی ایک سفر ہے اور ہر سفر کے کچھ نہ کچھ اخراجات ہوتے ہیں، ہر سفر کی ایک قیمت ہوتی ہے یہ قیمت مختلف صورتوں مثلاً سرمایہ، وقت، توانائی کی قربانی کبھی مسائل اور مشکلات کی صورت میں ادا کرنا ہوتی ہے۔ جنت میں جانے کے لیے بھی پہلے مرنا ضروری ہے۔ ہر فرد جنت میں جانا چاہتا ہے مگر مرنے کے لیے کوئی بھی تیار نہیں۔ اس طرح ہر فرد کامیاب و خوش حال ہونا چاہتا ہے مگر اپنی آرام گاہ (Comfort zone) سے باہر آنے کے لیے تیار نہیں یعنی اپنے آرام کی قربانی دینے کے لیے تیار نہیں۔

کامیابی دنیوی جنت ہے۔ کامیابی سے پہلے اللہ تعالیٰ کی طرف سے مسائل و مشکلات کی صورت میں یہ امتحان ہے۔ جو فرد مشکلات و مسائل کے اس امتحان میں سرخرو ہوا وہ ضرور کامیاب ہوا۔ تاریخ عالم میں کوئی ایک بھی ایسا فرد نہیں جس کا نام روشن ہوا اور جسے مشکلات و مسائل کا سامنا نہ کرنا پڑا ہو۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کو جنھیں ہر وقت اللہ تعالیٰ کی تائید و نصرت حاصل تھی کتنی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا۔ آپ کے راستے میں کانٹے بکھیرے گئے۔ پتھروں سے لہولہان کیا گیا حتیٰ کہ آپ کو اپنا گھر چھوڑنا پڑا۔ مغلیہ سلطنت کا

بانی ظہیرالدین بابر 40 سال کی عمر تک جنگلوں اور پہاڑوں میں ٹھوکریں کھاتا رہا پھر کامیاب ہوا تو ایک عظیم سلطنت کی بنیاد رکھی۔

مقصد حیات اور گول جتنا بڑا ہوگا اس کے راستے میں اتنے ہی بڑے چیلنج اور مصائب درپیش ہوں گے۔خواب جتنا بڑا ہوگا مسائل بھی اتنے ہی بڑے۔کوئی بھی قابل ذکر پراجیکٹ مشکلات ومسائل کا سامنے کیے بغیر ممکن نہیں ہوتا۔شروع ہی سے یہ بات ذہن میں رہے کہ کامیابی آسانی سے حاصل نہ ہوگی۔زیور پہننے کا شوق ہے تو ناک کان تو پھٹیں گے۔جب کافی اندھیرا ہو تبھی آپ ستارے دیکھ سکتے ہیں۔اندھیرا جتنا زیادہ ہوگا ستارے بھی اتنے ہی زیادہ چمکتے ہیں اور اتنا ہی راستے کا بہتر علم ہوتا ہے۔پتنگ ہمیشہ مخالف ہوا کی وجہ سے اڑتی ہے۔ہوا جتنی تیز ہوگی پتنگ اتنی ہی اوپر جائے گی۔

تندیِ بادِ مخالف سے نہ گھبرا اے عقاب
یہ تو چلتی ہے تجھے اونچا اڑانے کے لیے

اگر آپ کی کامیابی کا سفر آسان ہے تو آپ کا گول بلند نہیں یا پھر آپ زوال پذیر ہیں۔ کامیابی کا سفر عروج اور بلندی کا سفر ہے، چڑھائی کبھی آسان نہیں ہوتی۔بلندی کی طرف جانے والے تمام راستے کٹھن اور دشوار گزار ہوتے ہیں۔آپ کبھی اپنے دونوں ہاتھ پتلون کی جیب میں ڈال کر کامیابی کی سیڑھیاں نہیں چڑھ سکتے۔بہترین زندگی کا راستہ مشقّت اور مشکلات کی وادی سے گزر کر جاتا ہے۔اس کے لیے پیشگی تیار رہیں۔

تقریباً ہر بڑی کامیابی کی کہانی مایوسیوں، پریشانیوں اور مشکلات سے بھری پڑی ہے ہر عظیم مقصد کے راستے میں احد وحنین ضرور آتے ہیں۔اگر آپ سمجھتے ہیں کہ عظیم کامیابیاں آسانی سے حاصل ہو جاتی ہیں تو پھر آپ کامیابی کے عمل سے واقف نہیں یا پھر آپ کا مقصد بلند نہیں۔کامیاب لوگوں کی زندگیوں کے مطالعے سے معلوم ہوتا ہے کہ زندگی ایک ٹیسٹ ہے، جو لوگ زندگی کی ناکامیوں، مشکلات اور مصیبتوں پر قابو پا کر اس ٹیسٹ کو پاس کر لیتے ہیں تو زندگی ان کے سامنے شہرت، عزت، کامیابی اور دولت کی صورت میں ہتھیار ڈال دیتی ہے۔

ایک سروے سے معلوم ہوا کہ 75 فی صد اعلیٰ انسانی کامیابیاں خراب ترین حالات کے بعد حاصل ہوئیں۔کسی ایک نے بھی اچھے حالات میں کامیابی حاصل نہ کی۔دنیا کی 95 فی صد ایجادات اور دریافتیں (Discoveries) بدترین حالات میں ہوئیں۔مشکلات دراصل وہ اوزار (Tools) ہیں جو اللہ تعالیٰ ہمیں اچھی چیزیں حاصل کرنے کے لیے دیتے ہیں۔

اکثر لوگوں نے کامیابی کے مواقع مصیبتوں میں پائے جن کو وہ اچھے حالات میں نہ پا سکے۔ اکثر اوقات خوش قسمتی بدقسمتی کے روپ میں آتی ہے۔مسائل ومشکلات اور مصیبتیں انسان کے اندر ایک نیا انسان پیدا کرتی ہیں۔یہ فرد کی چھپی ہوئی صلاحیتوں کو ابھارتی ہیں۔ہیرا جتنا کٹتا ہے اتنا ہی چمک دار ہوتا ہے۔زمرد 100 بار کٹتا ہے تو چمکتا ہے۔

نامی کوئی بغیر مشقّت نہیں ہوا
سو بار عقیق کٹا تب نگیں ہوا

دودھ تیز آگ پر گھنٹوں اُبلتا ہے تو کھویا بنتا ہے۔سونا بھی بھٹّی میں کندن بنتا ہے۔

مسائل ومشکلات جسمانی درد کی طرح پلاننگ یا طریق کار میں کمزوری کی نشان دہی کرتے ہیں۔

دنیا میں کوئی بھی قابل ذکر چیز آسانی سے نہیں ملتی۔ہم جو چیز بھی حاصل کرتے ہیں اس کے بدلے میں کچھ دیتے ہیں مثلاً:

- ہمیں مضبوط ہونے کی قیمت (سخت ورزش کی صورت میں) دینی پڑتی ہے۔
- ہمیں تیز رفتار ہونے کی قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔
- ہمیں سمارٹ ہونے کی قیمت دینی پڑتی ہے۔
- حتیٰ کہ ناکامی کی صورت میں اسی جگہ رہنے کی بھی قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔

زندگی آسان نہیں اس میں ہمیشہ مشکلات ومسائل ہوں گے۔آپ کوئی بھی چیز حاصل کرنا چاہیں تو اس کے راستے میں رکاوٹیں ضرور ہوں گی۔جتنا بڑا انعام اتنی بڑی رکاوٹ۔

اگر آپ ایک مصروف زندگی بسر کر رہے ہیں تو آپ کو ہر دو تین ماہ کے بعد کسی نہ کسی بحران کا سامنا ہوگا۔ تاہم مشکلات آپ کا راستہ روکنے کے لیے نہیں بلکہ راستہ دکھانے کے لیے آتی ہیں۔ اہم بات یہ نہیں کہ آپ کتنی بلندی سے گرتے ہیں بلکہ اہم بات یہ ہے کہ آپ کتنا اونچا ابھرتے ہیں۔ آپ جتنا زور سے گرتے ہیں اتنا ہی بلند اچھلتے ہیں۔ ایک بزنس کو زمین سے اٹھنے کے لیے 3 تا 5 سال لگ جاتے ہیں اس دوران میں کوئی بھی خرابی ہوسکتی ہے۔ ایک بات ذہن میں رہے کہ صرف زندہ لوگوں کو ہی مسائل کا سامنا ہوتا ہے۔ لہٰذا خوش ہو جائیں کہ آپ کو مسائل کا سامنا ہے۔ اکثر ہر خیر خرابی کے روپ میں ظاہر ہوتی ہے۔

تاہم مسائل ہمیشہ محدود ہوتے ہیں جب کہ ان کے حل لامحدود۔ مصیبت کبھی دائمی نہیں ہوتی۔ ہر مسئلہ عارضی ہوتا ہے اور اس کی عمر محدود۔ ہر پہاڑ کی ایک چوٹی ہوتی ہے۔ پشتو کہاوت ہے کہ ''ہر پہاڑ کے اوپر راستہ ہوتا ہے'' اور ہر وادی کی ایک تہہ ہوتی ہے۔ ہر لہر واپس جاتی ہے۔ ہر رات کی صبح ضرور ہوتی ہے۔ برا وقت بھی ہمیشہ نہیں رہتا۔ آپ ڈٹے رہیں یہ مشکل بھی گزر ہی جائے گی۔ ثابت قدم رہیں، مشکل وقت کو گزرنا ہی ہے۔ اس فقرے کو موٹے حروف میں لکھ کر کسی نمایاں جگہ آویزاں کریں جہاں سے آپ اسے اکثر دیکھ سکیں۔

"Tough times never last, but tough people do"

قرآن مجید میں ارشاد ہے کہ ہر مشکل کے ساتھ آسانی ہے، بے شک ہر مشکل کے ساتھ آسانی ہے۔ جدید نفسیات کی ریسرچ سے بھی یہ بات ثابت ہوئی کہ ہر آفت اور مصیبت اپنے برابر یا زیادہ منفعت اور بہتری کے بیج لے کر آتی ہے۔ لہٰذا مسائل و مشکلات سے خوف زدہ نہ ہوں۔ شاید یہ آپ کے ساتھ پیش آنے والی بہترین چیز ہوں۔ اس کی وجہ سے آپ کوئی ایسی تبدیلی کریں یا ایسا قدم اٹھائیں جس کو عام حالات میں اٹھانے کی جرأت نہ کرتے۔ لاہور میں ''یوسف اکیڈمی'' کے نام سے تعلیمی اداروں کا ایک معروف سلسلہ ہے۔ اس کی مالکہ نے مجھے بتایا کہ وہ کسی پرائیویٹ تعلیمی ادارے میں ٹیچر تھیں وہاں سے کسی وجہ سے ان کو نکال دیا گیا۔ تو انھوں نے ''یوسف اکیڈمی'' کے نام سے ایک چھوٹی سی اکیڈمی

شروع کی۔ اب اس کی لاہور کے امیر علاقوں میں کئی شاخیں ہیں۔ وہاں وہ معمولی تنخواہ حاصل کرتی تھیں۔ اب ان کی ماہانہ آمدن لاکھوں میں ہے۔ اگر ان کو ملازمت سے نہ نکالا جاتا تو وہ کبھی اکیڈمی شروع نہ کرتیں۔ اصل بات یہ ہے کہ آپ ان خراب حالات میں کیا کرتے ہیں۔ خراب حالات سے بھاگنے سے مسائل حل نہیں ہوتے۔ خوش ہوں اور سوچیں کہ مسائل ہیں تو کامیابی کے مواقع بھی ضرور ہوں گے۔

مصیبت اور ابتلا کے فوائد

مسائل اور مشکلات جہاں پریشانی لے کر آتے ہیں وہاں ان کے کچھ فوائد بھی ہیں۔ مثلاً:

1۔ مصیبتیں اور مشکلات ہمیں مضبوط بناتی ہیں۔ ہمارے اندر قوت برداشت بڑھاتی ہیں اور ہمدردی کے جذبات پیدا کرتی ہیں۔ سیلف کنٹرول اور مستقل مزاجی پیدا کرتی ہیں۔

2۔ مسلسل مشکلات و مسائل کا مقابلہ کرنے سے آپ زیادہ پُر اعتماد اور ماہر بن جاتے ہیں۔

3۔ مصیبت فرد میں ابھرنے کی قوت پیدا کرتی ہے۔ زندگی میں کوئی بھی دوسری چیز مصیبت کی طرح ابھرنے کی قوت پیدا نہیں کرتی۔

4۔ مصیبت انسان میں پختگی پیدا کرتی ہے۔ یہ آپ کو بہتر بناتی ہے۔ انسان میں حکمت دانش پیدا کرتی ہے۔

5۔ جس طرح سونا بھٹّی میں کندن بنتا ہے۔ آدمی بھی اسی مشکلات کی بھٹّی میں گر کر قابل قدر بنتا ہے، کندن بنتا ہے۔

6۔ مصیبت اور افتاد کامیابی کے زیادہ بڑے مواقع مہیا کرتی ہیں۔ میں ایک ڈاکٹر کو جانتا ہوں جو ملازمت نہ ملنے کی وجہ سے سخت پریشان تھے۔ ملازمت نہ ملی تو انھوں نے مجبوراً اپنا کلینک شروع کیا تو وہ بہت کامیاب ہوا۔ اب وہ خدا کا شکر ادا کرتے ہیں کہ ان کو نوکری نہ ملی۔

7۔ مصیبت فرد کی تخلیقی صلاحیتوں میں اضافہ کرتی ہے۔ تخلیقیت کامیابی کا ایک لازمی جزو

ہے۔ اس طرح فرد نئی چیزیں کرنے کے لیے آزاد ہوتا ہے۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو نئی اور منفرد چیزیں کرنا ہوں گی۔

8۔ بعض اوقات مصیبت سے فرد کو غیر متوقع فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

9۔ ابتلا و مصیبت فرد کو کامیابی کے لیے متحرک کرتی ہیں۔

10۔ خدا جب آپ کو کوئی تحفہ دینا چاہتا ہے تو اس کو کسی مسئلے میں لپیٹ کر دیتا ہے۔ اس کا مطلب ہے آپ کو جتنا بڑا مسئلہ درپیش ہوگا اتنا ہی بڑا انعام ملے گا۔

11۔ مسائل آپ کو سبق سکھاتے ہیں اور آپ کے علم میں اضافہ کرتے ہیں، جس سے آپ کو حقیقی خوشی ملتی ہے اور مستقبل میں آپ زیادہ مضبوط ہو جاتے ہیں۔

مشکلات و مسائل کا حل

آپ زندگی میں مصیبتوں، ابتلا، مسائل اور مشکلات سے فرار حاصل نہیں کر سکتے۔ یہ چیزیں زندگی کا حصہ ہیں۔ اس کے علاوہ کوئی بھی بڑی کامیابی مشکلات و مسائل کا سامنا کیے بغیر حاصل نہیں ہوتی، لیکن آپ ان کا مقابلہ کرنا اور ان پر قابو پانا سیکھ سکتے ہیں۔ مشکلات و مسائل سے نمٹنے کے لیے مندرجہ ذیل اقدامات کیے جا سکتے ہیں:

1۔ جب بھی آپ کو مشکلات و مسائل کا سامنا ہو تو بنیادی اصول یہ ہے کہ کوشش ترک نہ کریں۔ دستبردار نہ ہوں۔ مایوسی کی باتیں نہ کریں۔ اچھے اور مثبت الفاظ بولیں۔ گھبرائیں نہیں بلکہ جائزہ لیں کہ یہ تکلیف یا مشکل کیوں آئی؟ یہ تکلیفیں اور مشکلیں آپ کو نئی راہ دکھاتی ہیں، جس سے آپ کامیابی کی طرف بڑھتے ہیں۔

2۔ یقین کریں کہ کوئی بھی مسئلہ ایسا نہیں جس کا حل اللہ تعالیٰ نے پیدا نہیں کیا۔ عموماً ہر مسئلے میں اس کا حل موجود ہوتا ہے۔ آپ نے صرف تلاش کرنا ہے۔ تلاش کریں گے تو مل جائے گا۔ کیونکہ مسئلہ اور حل ایک کُل کے دو جز ہیں۔ حل کی توقع کریں گے تو حل ضرور ملیں گے۔

3۔ گھر کو پہلے کی نسبت زیادہ روشن کریں۔ اندھیرا اداسی پھیلاتا ہے۔

4۔ اپنے گھر کے کسی خاص کمرے خصوصاً بیڈروم کی سیٹنگ بدلیں۔ یکسانیت ٹوٹنے سے

فرد اچھا محسوس کرتا ہے۔

5۔ اپنے لیے نئے کپڑے خریدیں۔

6۔ اپنے پسندیدہ اور بہترین کپڑے پہنیں۔

7۔ روزانہ تازہ فروٹ کھائیں۔

8۔ اپنے کسی پیارے خصوصاً دوست سے اپنے خوف، مایوسی اور بے چارگی کا تفصیل سے اظہار کریں۔ اس سے آپ پُرسکون ہوں گے، ہلکا پھلکا محسوس کریں گے۔

9۔ ہر روز کم از کم دو افراد کی تعریف کریں۔ انھیں بتائیں کہ وہ بہت اچھے لگ رہے ہیں۔

10۔ ہر ہفتے کسی کو کچھ دیں۔ چاہے وہ معمولی چیز ہی کیوں نہ ہو مثلاً گفٹ، صدقہ، خیرات وغیرہ۔

11۔ روزانہ کم از کم دو افراد کو دیکھ کر مسکرائیں۔ مسکراہٹ آپ کے اندر خوشی کی لہر دوڑا دیتی ہے۔ مسکراہٹ صدقہ ہے۔ پھر کیوں نہ ہر وقت صدقہ کیا جائے۔

12۔ روزانہ کم از کم ایک بار کھل کھلا کر ہنسیں۔ زیادہ ہنسیں تو اچھی بات ہے۔

13۔ کسی ایسے دوست سے جس سے آپ روزانہ نہیں ملتے، ہفتے میں کم از کم ایک بار بات ضرور کریں۔ کوشش کریں کہ گفتگو اس کے متعلق ہو۔

14۔ ماضی کے خراب حالات کی طرف نہ دیکھیں۔ سوچیں کہ آپ نے تو اپنی بہترین کوشش کی۔

15۔ گھر میں بند ہو کر نہ رہ جائیں۔ باہر نکلیں۔ دوستوں سے ملیں۔ کسی پسندیدہ جگہ کی سیر کریں۔

16۔ روزانہ اپنے پسندیدہ مشغلے (Hobby) سے لطف اندوز ہوں۔ یہ آپ کی مایوسی اور اُداسی کو کم کرے گی۔

17۔ خدا سے رہنمائی اور مدد مانگیں۔ نماز پڑھیں، اس سے دل کو سکون ملتا ہے۔ (القرآن)

18۔ اپنے جذبات کو تفصیل کے ساتھ لکھیں۔ اس سے آپ کے دل کا بوجھ ہلکا ہوگا اور آپ سکون محسوس کریں گے۔

19۔ ایسے لوگوں سے ملیں، ان سے باتیں کریں جنھیں آپ کی طرح مشکلات و مسائل کا

سامنا ہوا۔ ان سے پوچھیں کہ انھوں نے خراب حالات کا کس طرح مقابلہ کیا۔ ان حالات سے نمٹنے کے لیے کیا تدابیر اختیار کیں۔ پھر آپ بھی وہی کریں۔

20۔ چونکہ ہر بڑی کامیابی کے راستے میں مشکلات ومسائل ضرور ہوتے ہیں۔ لہٰذا مسائل کی توقع رکھیں، اس صورت میں آپ زیادہ خوف زدہ نہ ہوں گے۔ تاہم ہر وقت بھی مسائل کے بارے میں نہ سوچیں۔

21۔ کامیاب لوگوں کی جنھیں خراب حالات کا سامنا ہوا، کہانیاں پڑھیں۔ نوٹ کریں کہ انھوں نے ایسے حالات میں کیا کیا۔ پھر ممکن ہو تو وہی کچھ کریں جو انھوں نے کیا۔

22۔ ایک آفاقی قانون ہے کہ ہر مسئلے میں اتنی یا اس سے زیادہ خیر ہوتی ہے۔ ہر مسئلے میں ترقی اور کامیابی کے مواقع موجود ہوتے ہیں۔ لہٰذا جونہی کوئی مسئلہ درپیش ہوا سے جوش وخروش کے ساتھ خوش آمدید کہیں۔ پھر اپنے آپ سے سوال کریں۔

A۔ ان حالات میں کیا اچھائی ہے؟ کامیابی کے کون سے مواقع پوشیدہ ہیں؟

B۔ اس خرابی کو میں نفع میں کیسے بدل سکتا ہوں۔

ان سوالات کے جوابات تلاش کریں۔ انشاءاللہ مل جائیں گے۔ کوشش اس وقت تک جاری رکھیں جب تک جوابات مل نہیں جاتے۔

23۔ مایوس اور اداس کرنے والے خیالات کی طرف سے ذہن پھیر دیں۔ جونہی مایوس کن خیالات ذہن میں آئیں تو ان کو اچھے خیالات سے بدل دیں۔ بُرے خیالات کے بجائے اچھے خیالات ذہن میں لائیں یا اپنے آپ کو کسی مثبت سرگرمی میں مصروف کریں۔ دھیان بٹ جائے گا۔

24۔ A۔ اپنے آپ سے سوال کریں آیا یہ مسائل حقیقی ہیں۔ ان سے خوف زدہ ہونے کے لیے میرے پاس کیا ثبوت، دلائل اور شواہد ہیں۔ اگر مسائل حقیقی ہیں تو ان کے کیا نقصانات ہوں گے؟ یہ کتنا عرصہ رہیں گے؟ آپ ان سے کیسے نمٹیں گے؟ کیا آپ اس حوالے سے ابھی کچھ کر سکتے ہیں؟ تو کریں۔

B۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس حوالے سے پریشان ہو کر مجھے کیا حاصل ہوگا۔ اگر خوف، خدشات کا تعلق مستقبل سے ہے تو سوال کریں، 1۔ بدترین کیا چیز واقع ہو

سکتی ہے؟ 2۔ اس کے واقع ہونے کا امکان کس قدر ہے؟ 3۔ اس کے ہونے کے امکانات کو کم کرنے کے لیے میں کیا کر سکتا ہوں؟ پھر کریں۔

C۔ اس خیال سے اتفاق نہ کریں، اسے مسترد کر دیں کہ موجودہ مصیبت یا آفت مایوس کن اور مستقل ہے۔ اس قنوطیت کی وجوہات کو ایک کاغذ پر لکھیں۔ ہر وجہ کے سامنے دلیل اور ثبوت لکھیں کہ آیا یہ وجہ حقیقی ہے یا تصوراتی اور خیالی۔ پھر ہر حقیقی وجہ کے آگے اس کا مقابلہ کرنے کا کم از کم ایک طریقہ لکھیں۔ خیالی وجوہات کو چیلنج کریں۔ ان کے سامنے تردیدی دلائل، ثبوت لکھیں۔ اس طرح آپ پُرسکون ہو جائیں گے۔

25۔ جب کبھی آپ کا کسی بحران سے سامنا ہو تو:

A۔ پہلی چیز یاد رکھیں کہ رک جائیں، کچھ نہ کریں۔

B۔ پُرسکون رہیں، زبردستی حل لانے کی کوشش نہ کریں۔ پُرسکون ہونے سے پہلے مسئلے کا حل تلاش کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ٹینشن میں دماغ کام نہیں کرتا۔ خیالات رک جاتے ہیں۔

26۔ مشکلات کا مقابلہ دو طرح سے کیا جاتا ہے۔

A۔ مشکلات کو بدل دیں۔

B۔ مشکل حالات کا مقابلہ کرنے کے لیے اپنے آپ کو بدل دیں۔

27۔ مسئلے کو آسانی سے حل کرنے کے لیے آپ اسے من وعن، ٹھیک ٹھیک (Exactly) لکھیں کہ مسئلہ ہے کیا۔ اس کی وضاحت اور تشریح کریں۔ مسئلے کو اچھے انداز سے لکھنے سے آدھا مسئلہ حل ہو جاتا ہے۔ لکھنے کے بعد اس کے حل کے لیے غور وفکر کریں۔ سوچیں اور حل تلاش کریں۔ ہمارے لاشعور کے پاس ہمارے ہر مسئلے کا حل موجود ہوتا ہے، صرف تلاش کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب آپ تلاش کرتے ہیں تو لاشعور کا مسائل کو حل کرنے والا حصہ کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔ لاشعور ٹینشن اور ذہنی دباؤ میں کام نہیں کرتا۔ جونہی آپ ریلیکس ہوتے ہیں حل شعور میں آ جاتا ہے۔ فضا Ideas سے بھری ہوئی ہے۔ وہ دماغ سے ٹکرا رہے ہوتے ہیں۔ آپ صرف سوچیں کہ آپ

کیا چاہتے ہیں پھر بھول جائیں، کام پر چلے جائیں، تفریح کریں، واک کریں، ریلیکس کریں، سو جائیں۔ مسئلے کا حل اچانک آپ کے ذہن میں آجائے گا۔ سوچنے والا ہمیشہ مسئلے سے اوپر ہوتا ہے، یا وہ اسے حل کر لے گا یا اسے ختم کر دے گا۔

28۔ اپنی سوچوں کو مثبت رکھیں۔ اپنی توجہ ''کیا نہیں کیا جاسکتا'' سے ہٹا کر اس بات پر مرکوز کریں کہ آپ کیا کر سکتے ہیں، کیا حاصل کر سکتے ہیں۔ اس رویے سے آپ اپنی مصیبتوں کو کامیابی کے مواقع میں بدل سکیں گے۔

29۔ خراب حالات میں سوچیں کہ اس طرح کے حالات میں آپ اکیلے نہیں ہیں۔ پوری دنیا میں بہت سے لوگوں نے اللہ تعالیٰ کی مدد سے برے حالات کا مقابلہ کیا۔

30۔ جب آپ کو خراب حالات کا سامنا ہو تو سوال کریں کہ ان حالات کو پیدا کرنے میں میرا کیا کردار ہے؟ ان حالات سے نکلنے کے لیے مجھے اپنے اندر اور اپنے ماحول میں کیا تبدیلی لانا ہوگی؟ پھر تبدیلی لائیں۔

31۔ مشکلات اور مسائل میں جب آپ بہت مایوس ہوں تو کوئی اہم فیصلہ نہ کریں۔

32۔ خراب حالات میں دوسروں سے مثبت حوصلہ افزائی حاصل کریں۔ ایسے لوگوں کے درمیان رہیں جو آپ کو اچھے لگتے ہیں۔ جن کی قربت سے آپ کو خوشی اور سکون حاصل ہوتا ہے مثلاً دوست، اہل خانہ، مرشد وغیرہ۔

33۔ آپ خود اپنے آپ کو حوصلہ دیں۔ مثبت فقرے دہرائیں۔ خدمت خلق کریں۔ کوئی کلاس جائن کریں۔ موسیقی سنیں۔ تحریک دینے والی اور جوش دلانے والی (Motivational) کیسٹ سنیں، کتب پڑھیں۔ اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔ ''انشاء اللہ ہر چیز ٹھیک ہو جائے گی۔ میرے ساتھ اچھی چیزیں رونما ہونے والی ہیں۔''

"Good things are going to happen to me"

34۔ ماضی کی مثبت یادوں، کامیابیوں، کامرانیوں، اچھی چیزیں، جو آپ نے کسی کے لیے کیں اور خوشی کے لمحات کو یاد کریں۔ ان کا تصور کریں۔ اس سے آپ کو خوشی اور اعتماد حاصل ہوگا۔

35۔ آپ خدا کی مخلوق ہیں مگر خدا نہیں، لہٰذا اپنے آپ کو غلطی کرنے کی اجازت دیں۔

36۔ پریشان ہونے کے بجائے اپنے آپ کو کاموں میں مصروف کر لیں۔ اس طرح آپ کے پاس پریشان ہونے کے لیے وقت ہی نہ ہوگا۔ اپنی توجہ مسائل کے بجائے ان کے حل پر مرکوز کریں۔

37۔ اپنی ظاہری شکل وصورت کو اچھا بنائیں، روزانہ شیو کریں، روزانہ خط بنائیں۔ روزانہ غسل کریں۔ اچھا اور صاف ستھرا لباس پہنیں۔ خوشبو لگائیں۔

38۔ کوئی بھی مسئلہ مستقل نہیں ہوتا۔ رات سوتے وقت اور صبح اٹھتے وقت ان تمام اچھی چیزوں (مثلاً صحت، تعلیم، بیوی بچے، گھر، دوست وغیرہ) کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کریں۔ اس سے آپ کی سوچ مثبت ہوگی۔ موجودہ مسائل کے حل کے لیے اللہ تعالیٰ سے رہنمائی اور مدد مانگیں۔

39۔ کوئی بھی مسئلہ جو آپ کو درپیش ہے، دنیا کے بہت سے لوگ اسے پہلے ہی حل کر چکے ہیں۔ اور اس کا حل ان افراد نے کسی کتاب یا رسالے میں درج کر دیا ہوگا۔ ایسی کتب اور رسائل کو تلاش کریں اور پڑھیں اور اپنے مسئلے کو حل کریں۔

40۔ مسائل کے حل کا موثر طریقہ تصور کرنا ہے، اگر آپ کسی چیز کا لمبا عرصہ شدت سے تصور کرتے ہیں تو آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ ابھی 30 سیکنڈ کے لیے آنکھیں بند کر کے ایک تصور کریں کہ آپ اپنے مسئلے پر کنٹرول حاصل کر رہے ہیں۔ اپنے آپ کو مسئلہ حل کرتے ہوئے دیکھیں۔ تصور کریں کہ آپ نے اس کو حل کر لیا، کنٹرول کر لیا ہے۔ تصور کریں کہ اگر کوئی مزید مسئلہ ابھرا تو آپ اسے بھی حل کر لیں گے۔ 3 لمبے اور گہرے سانس لیں اور آہستہ آہستہ چھوڑ دیں۔ جب آپ پہلا سانس لیں تو اپنے آپ سے کہیں ''جب میں سانس لیتا ہوں تو اعتماد میرے اندر داخل ہو رہا ہے جب سانس چھوڑتا ہوں تو خوف باہر خارج ہوتا جا رہا ہے یا خارج کر رہا ہوں۔'' دوسرے سانس کے ساتھ کہیں کہ ''جب میں سانس لیتا ہوں تو طاقت میرے اندر داخل ہو رہی ہے جب سانس چھوڑتا ہوں تو کمزوری باہر خارج ہو رہی ہے۔'' تیسرے سانس کے ساتھ کہیں ''جب میں سانس لیتا ہوں تو مسئلے (مسئلے کا نام لیں) پر فتح اندر آرہی ہے اور جب سانس چھوڑتا ہوں تو شکست کو باہر خارج کر رہا ہوں۔''

41۔ جب بھی کوئی مسئلے اور مشکل در پیش ہو تو سوچیں کہ اس میں ضرور کوئی سبق اور بہتری ہے۔ پھر ہر ممکن صورت میں اسے تلاش کریں۔ پرانے ناکام طریقوں کو ترک کر کے نئی چیزیں آزمائیں۔

42۔ ان چیزوں پر آپ کیوں پریشان ہوتے ہیں جن پر آپ کو کنٹرول نہیں۔

43۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ مسئلے کے بغیر ہیں، اس سے آزاد ہو چکے ہیں۔ یقین کریں تو یہ تصویر حقیقت میں بدل جائے گی۔

44۔ تصور میں اپنی ساری پریشانیوں کو اپنی مٹھی میں پکڑیں اور ان کو کنویں میں پھینک دیں۔

45۔ جب پریشانیاں آپ کو گھیر لیں تو یہ سادہ سی مشق کریں۔ کوئی ایسا کام کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔ باغ بانی کریں، کوئی کھیل کھیلیں۔ پھول سجائیں۔ دوستوں کے ساتھ لنچ کریں۔ اپنے لیے تحفہ خریدیں۔ اچھی کتاب پڑھیں، کوئی اچھی فلم دیکھیں۔

46۔ اپنے مسئلے پر غور وفکر کرنے کے لیے کافی وقت صرف کریں۔ مسئلے اور اس کے حل پر غور وفکر کریں، مسئلے پر ہر پہلو سے غور وفکر کریں۔ اگر مسئلے کا حل نہ ملے تو مسئلے کو بھول جائیں۔ کوئی بالکل مختلف کام کریں۔ حل آپ کے ذہن میں آ جائے گا۔

47۔ مشکلات کے لیے اپنے آپ کو تیار کریں۔ سکون کی حالت میں اپنے آپ کو بخشش دیں۔ اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔ ''آج سے میں تمام مشکلات کا مقابلہ کروں گا۔ میں ان کو اپنے اوپر حاوی نہیں ہونے دوں گا۔ اپنا گول حاصل کرنے کے لیے مجھے کوئی نہیں روک سکتا۔''

48۔ مشکل حالات میں یہ دعا مانگیں: ''اے میرے رب مجھے حوصلہ اور سکون دے کہ میں ان چیزوں کو قبول کر سکوں جن کو بدل نہیں سکتا اور ان حالات اور چیزوں کو بدلنے کی جرأت دے جن کو بدل سکتا ہوں اور ان دونوں کے فرق کو جاننے کی فہم وفراست اور عقل دے۔''

49۔ مشکلات کو حل کرنے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ ظاہر (Pretend) کریں کہ وہ آسان ہیں۔ بار بار کرنے سے وہ آپ کو آسان محسوس ہونے لگیں گی۔

50۔ اپنے مسائل کی ذمے داری قبول کریں۔ دوسروں کو الزام نہ دیں۔ الزام دینے کا مطلب تو یہ ہوا کہ آپ کہہ رہے ہیں کہ آپ کی تقدیر اور قسمت کسی دوسرے کے ہاتھ میں ہے۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ جب ایک دروازہ بند ہوتا ہے تو ایک بہتر کھل جاتا ہے دروازہ نہیں تو کھڑکی ضرور کھل جاتی ہے۔

51۔ جب آپ کسی مسئلے سے دو چار ہوں تو فوراً رک جائیں اور اپنے آپ سے پوچھیں ''اب میں کیا کروں۔ اگلا قدم کیا ہو۔ میں یہاں سے کہاں جاؤں گا۔'' پھر عمل کریں، آپ پُرسکون ہو جائیں گے۔

52۔ جب چیزیں خراب ہونے لگیں تو پُرسکون رہیں، لمبے لمبے سانس لیں۔ اور اس صورت حال کے متعلّق حقائق جمع کرنے شروع کر دیں تا کہ آپ ایک اچھا فیصلہ کر سکیں۔ زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں یہ مسئلے کے حل کی کنجی ہے۔

53۔ اپنی پریشانیوں اور خوف کو کاغذ پر لکھ لیں۔ جب آپ ان کو لکھ لیں گے تو یہ بہت بڑے نہ لگیں گے۔

54۔ یقین کریں کہ مسئلے کا حل موجود ہے اور آپ اسے تلاش کر لیں گے۔ آپ جو یقین کر لیں وہی ہو جاتا ہے۔ لہٰذا مسئلے کا حل بھی مل جائے گا۔

55۔ آئندہ جب بھی آپ کا خراب حالات سے سامنا ہو تو اپنے آپ سے دو سوال پوچھیں؟

A۔ اس چیلنج سے میں نے کیا سیکھا۔

B۔ اس سبق کو میں اپنے فائدے کے لیے کیسے استعمال کر سکتا ہوں۔

جواب ملنے پر آپ پُرسکون اور پُر اعتماد ہو جائیں گے۔

56۔ ان تمام مشکلات اور رکاوٹوں کی فہرست بنائیں جن کا آپ کو سامنا ہو سکتا ہے۔ پھر یہ بھی لکھیں کہ آپ ان کو کیسے حل کریں گے۔ ان کا کیسے سامنا (Deal) کریں گے۔ اس تیاری کے بعد جب کوئی مشکل آئے گی تو آپ زیادہ حیران و پریشان نہ ہوں گے۔ تاہم یہ بھی سوچیں کہ آپ ان سے کیسے بچ سکتے ہیں، مثلاً آپ کو زیادہ علم اور

مہارت کی ضرورت ہوگی۔

57۔ مسئلے کو حل کرنے کے لیے خوب غور وفکر کریں۔ پھر کچھ عرصے کے لیے شعوری غور وفکر چھوڑ دیں۔ اور اپنے لاشعور کو اس مسئلے کو حل کرنے کے لیے کام کرنے دیں۔ دس میں سے نو بار یہ آپ کو مسئلے کا حل پیش کر دے گا۔

58۔ جب آپ کو کسی مسئلے کا سامنا ہو تو اپنے طریق کار کو بدلیں۔ اگر یہ طریقہ ناکام ہوتا ہے، کامیاب نہیں ہوتا تو پھر کوئی دوسرا طریقہ اختیار کریں۔ ہر مسئلے کا حل موجود ہوتا ہے۔

59۔ اپنے مسئلے سے وابستہ احساسات کو کم کریں۔ اس کے لیے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔ اب اپنے مسئلے کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں اس کی تصویر بنے گی۔ اس کے ساتھ ناپسندیدہ احساسات بھی ہوں گے۔ اس تصویر کو بدل دیں۔ اسے بلیک، غیر واضح، چھوٹا اور دھندلا (Dim) کر دیں۔ تصویر کو دور لے جائیں اس کی جگہ بدل دیں۔ اگر یہ سامنے بن رہی ہے تو اسے دائیں بائیں یا اوپر نیچے کر کے دیکھیں حتیٰ کہ برے احساسات ختم ہو جائیں۔ تصویر کو بدلنے کے بعد آنکھیں کھول دیں۔ دائیں بائیں دیکھیں۔ اب آنکھیں بند کر کے دوبارہ اسی مسئلے کے بارے میں سوچیں۔ اب تصویر بدلی ہوئی ہوگی اور آپ کو ڈسٹرب نہیں کرے گی۔ ضرورت پڑے تو اس مشق کو چند بار دہرائیں۔ حتیٰ کہ اس کے بارے میں سوچنے سے بُرے احساسات پیدا نہ ہوں۔

60۔ اپنے مسئلے کی اہمیت کو کم کرنے کے لیے یہ مشق کریں۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں جہاں تھوڑی دیر کے لیے آپ کو کوئی ڈسٹرب نہ کرے۔ جسم کو ریلیکس کریں، ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں، آنکھیں بند کر لیں، تصور کریں کہ آپ کے سامنے ایک سکرین ہے۔ اس سکرین پر اپنے مسئلے کا تصور کریں۔ ظاہر ہے یہ تصویر آپ کو ڈسٹرب کرے گی۔ سکرین کو وہیں رہنے دیں اور اپنے آپ کو بہت لمبا کر لیں۔ جوں جوں آپ اوپر جائیں گے تصویر چھوٹی اور دھندلی ہوتی جائے گی۔ اب بلندی سے

اس تصویر کو دیکھیں تو یہ واضح نظر نہ آئے گی۔ اب اپنے آپ کو مزید لمبا کریں، بہت لمبا۔ اب دوبارہ اس تصویر کو دیکھیں۔ اب چونکہ آپ بہت بلندی پر ہیں۔ اس لیے وہ تصویر آپ کو اچھی طرح نظر نہ آئے گی بلکہ نقطہ سا نظر آئے گا۔ اس کے ساتھ ہی ناپسندیدہ احساسات بھی ختم یا کم ہو جائیں گے۔ ضرورت پڑے تو اس مشق کو چند بار دہرا لیں۔

61۔ دنیا میں ہر چیز کے دو پہلو ہوتے ہیں۔ 1۔ مثبت، 2۔ منفی۔ مثبت ذہنی رویے والے لوگ ہر چیز کا مثبت پہلو تلاش کر لیتے ہیں۔ مشہور موجد تھامس ایڈسن بہرا ہو گیا تو اس نے خدا کا شکریہ ادا کیا کہ ''بہرا پن بہت بڑی نعمت ہے، یہ مجھے لوگوں کے منفی تبصرے سے بچاتا ہے۔ میں ان کی وہ باتیں نہیں سنتا جن میں مجھے دلچسپی نہیں۔ اس طرح میری ساری توجہ اہم کاموں کی طرف رہتی ہے۔'' اس طرح ایڈیسن کی لیبارٹری جل گئی اس وقت اس کی عمر 67 سال تھی۔ لوگوں نے افسوس کا اظہار کیا تو اس نے کہا کہ ''اچھا ہوا یہ جل گئی۔ اس کے ساتھ ہی میری ساری غلطیاں بھی جل گئیں۔'' آپ بھی اپنی مشکلات ومصائب کا مثبت پہلو تلاش کریں۔ آپ پُرسکون ہو جائیں گے۔

62۔ پریشانی کو دور کرنے کا یہ ایک موثر طریقہ ہے۔ اس طریقے کے تین مراحل ہیں۔

(i) بلاخوف اور دیانت داری سے اپنی صورت حال کا جائزہ لیں اور یہ جاننے کی کوشش کریں کہ ناکامی کی صورت میں زیادہ سے زیادہ میرے ساتھ کیا ہو سکتا ہے۔ کوئی بھی اس ناکامی کی صورت میں نہ مجھے جیل بھجوا سکتا ہے اور نہ گولی مار سکتا ہے۔

(ii) دوسرا مرحلہ۔ اس بات کا اندازہ کرنے کے بعد کہ زیادہ سے زیادہ بُرا کیا ہو سکتا ہے آپ خود کو اس بات پر آمادہ کر لیں کہ اگر ضروری ہوا تو میں اسے برداشت کر لوں گا۔ یہ دریافت کرنے کے بعد کہ بُرے سے بُرا آپ کے ساتھ کیا ہو سکتا ہے اور اسے تسلیم کرنے کے بعد اگر ضروری ہوا تو اس نقصان کو آپ برداشت کر لیں گے۔ اس سے آپ فوری طور پر پُرسکون ہو جائیں گے۔

(iii) تیسرا مرحلہ۔ اسی لمحے سے آپ اطمینان اور سکون کے ساتھ اپنا وقت اور توانائی اس بدترین کو بہتر سے بہتر کرنے میں صرف کرنا شروع کر دیں، جس کو ضرورت پڑنے

پر آپ قبول کرنے کے لیے ذہنی طور پر تیار ہو گئے تھے۔

63۔ خوف، پریشانیوں اور مشکلات کو کم کرنے کے لیے یہ ایک موثر مشق ہے:

کسی جگہ آرام سے بیٹھ جائیں، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ کر آنکھیں بند کر لیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ اب تصور کریں کہ ''بُرے سے بُرا'' کیا ہو سکتا ہے۔ اس کے احساس کو پوری طرح محسوس کریں۔ اب تصور کو بدل دیں اور نیا تصور کریں کہ اس ''بُرے'' کو گزرے 6 ماہ ہو چکے ہیں۔ نوٹ کریں کہ اب آپ کے جذبات کیسے ہیں۔ پھر تصور کریں کہ ایک سال گزر چکا ہے، اپنے جذبات کو نوٹ کریں۔ آخر میں تصور کریں کہ اس ''بُرے'' کو گزرے 4 سال گزر چکے ہیں۔ اب آپ کے احساسات کیسے ہیں۔ اس مشق کو بار بار کرنے سے خوف بہت حد تک کم ہو جاتا ہے اور فرد بُرے حالات کا بہتر طور پر مقابلہ کر سکتا ہے۔

کامیابی سے پہلے ناکامی

تھامس ایڈیسن دنیا کا سب سے بڑا موجد تھا۔ اس نے ایک ہزار سے زائد چیزیں ایجاد کیں۔ بلب اور خشک بیٹری اسی کی ایجاد ہے۔ بلب بناتے وقت وہ 10 ہزار سے زائد بار ناکام ہوا۔ ایک صحافی نے طنزاً کہا کہ مسٹر ایڈیسن آپ دس ہزار بار ناکام ہوئے۔ ایڈیسن نے جو مثبت ذہنی رویے کا مالک تھا، کہا: میں 10 ہزار بار ناکام نہیں ہوا بلکہ اب مجھے 10 ہزار ایسے طریقوں کا علم ہے جس سے بلب نہیں بن سکتا۔ خشک بیٹری بناتے ہوئے ایڈیسن 50 ہزار بار ناکام ہوا۔

دنیا کی عظیم کامیابیاں ناکامیوں کے بعد ہی حاصل ہوتی ہیں۔ عظیم مغلیہ سلطنت کا بانی بابر 7 بار ناکام ہوا۔ امریکہ کا کامیاب ترین صدر جس کے نام سے اکثر لوگ واقف ہیں، ابراہام لنکن سیاست میں 8 بار ناکام ہوا مگر اس نے کوشش ترک نہ کی، آخر کار امریکہ کا عظیم صدر بنا۔ مشہور ریسٹورنٹ KFC کا مالک کرنل سینڈر جب ریٹائر ہوا تو اس کے پاس چکن پکانے کی ایک بہت اچھی ترکیب (Recipe) تھی۔ اس نے مختلف ریسٹورنٹ کے مالکوں کو یہ ترکیب فروخت کرنے کی کوشش کی، مگر ہر کسی نے انکار کر دیا۔ کرنل سینڈر نے ہمت نہ ہاری۔ ایک پرانی کار میں امریکہ کی تقریباً ہر ریاست میں گیا۔ غریب آدمی تھا، رات بھی اپنی کار میں گزارتا۔ وہ 1008 بار ناکام ہوا۔ اس کا مذاق اڑایا گیا کہ بابا جی آپ کا نسخہ امریکہ میں نہ چلے گا۔ کرنل سینڈر نے ایک مشہور فقرہ کہا کہ ''ہر ناکامی نے مجھے موقع فراہم کیا کہ میں نئے

سرے سے شروع کروں اور کوئی نئی چیز آزماؤں۔'' اس نے کوشش ترک نہ کی حتیٰ کہ 1009 ویں بار ایک ریسٹورنٹ کے مالک کو یہ ترکیب پسند آ گئی ۔اس طرح KFC کا پہلا ریسٹورنٹ شروع ہوا۔ اب KFC کی شاخیں دنیا کے اکثر ممالک میں موجود ہیں۔ اسی طرح جب TCS نے پرائیویٹ سیکٹر میں ڈاک کا نظام شروع کیا تو پہلے دن انھوں نے پورے ملک میں صرف پچیس Deliveries کیں۔ اب ہر روز تقریباً ڈیڑھ لاکھ چیزیں Deliver کی جاتی ہیں۔

دنیا کا عظیم ترین سائنس دان آئن سٹائن 16 سال کی عمر میں زیورخ کے پولی ٹیکنیک سکول میں داخلہ لینے میں ناکام رہا۔ اس کا پی ایچ ڈی کا تھیسس مسترد کر دیا گیا۔ عالم اسلام کے عظیم ترین سائنس دان ڈاکٹر عبدالقدیر میٹرک میں حساب میں فیل ہوئے۔ چاند پر پہنچنے کے لیے 16 ہزار گاڑیاں استعمال ہوئیں یعنی 16 ہزار ناکامیاں ہوئیں۔ ہر ناکامی کا تجزیہ کیا جاتا اور دو سوال پوچھے جاتے: 1۔ خرابی کیا ہوئی، 2۔ اگلی بار اس مسئلے کو کیسے حل کیا جا سکتا ہے۔

ناکامی کامیابی کی شرط اوّل ہے ۔ کامیابی بنتی ہی ناکامیوں سے ہے ۔ شاہراہ کامیابی ناکامیوں سے بھری پڑی ہے۔ امریکہ کے 500 کامیاب ترین افراد نے نپولین ہل کو بتایا کہ انھیں عظیم کامیابیاں ناکامیوں کے چند قدم بعد ملیں۔ ان میں کوئی بھی کامیاب فرد ایسا نہ تھا جو ناکام نہ ہوا ہو۔ ہم عموماً لوگوں کی کامیابیاں دیکھتے ہیں، ناکامیاں نہیں۔ کوئی بھی فرد عارضی ناکامی کے بغیر کامیاب نہیں ہوگا۔ کامیابی دراصل ناکامی کو کامیابی میں بدلنے کا نام ہے۔ ہر عظیم کامیابی کے پیچھے بے شمار ناکامیاں ہوتی ہیں۔ کامیابی ہمیشہ ناکامی کے بعد آتی ہے۔

دنیا میں ہر کامیاب فرد ناکام ہوتا ہے، بلکہ ناکام لوگوں سے زیادہ ناکام۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ وہ لوگ جو 35 سال کی عمر میں کروڑ پتی بنے وہ کامیابی سے پہلے اوسطاً 17 بزنس میں ناکام ہوئے مگر انھوں نے کوشش جاری رکھی۔ بزنس بدلتے رہے حتیٰ کہ 18 ویں بزنس میں کامیاب ہو گئے۔ اوسط درجے کی کامیابی عموماً 3.8 ناکامیوں کے بعد حاصل ہوتی ہے

اور بڑی کامیابی عموماً 7 ناکامیوں کے بعد حاصل ہوتی ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ میں 90 فی صد کمپنیاں دو تین سال میں ناکام ہو جاتی ہیں۔ ان میں سے وہی کامیاب ہوتی ہیں جو کوشش جاری رکھتی ہیں۔ دنیا میں شاید ہی کوئی فرد یا کمپنی پہلی کوشش میں کامیاب ہوئی ہو۔ پہلی کوشش میں کامیابی حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہے۔ لہٰذا کامیابی کی کوشش کرتے وقت یہ بات ذہن میں رہے کہ پہلی کوشش میں کامیابی مشکل ہے اور کامیابی ناکامی کے بعد ہی حاصل ہوتی ہے۔ اس سے آپ کو مایوسی نہ ہوگی ۔ دنیا میں کوئی فرد بھی 100 فی صد کامیاب نہیں ہوتا اور نہ ہی کوئی ہمیشہ کامیاب ہوتا ہے۔ آپ کو صرف آخری بار کامیاب ہونا ہوتا ہے۔

کامیابی دراصل نمبروں کا کھیل ہے۔ آپ جتنی زیادہ کوشش کریں گے، ناکامیاں بھی اتنی ہی زیادہ ہوں گی اور کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ۔ کامیابی 99 فی صد ناکامیاں ہیں۔

ایک اخباری نمایندہ نے کمپیوٹر کی مشہور کمپنی IBM کے بانی T.J.Watson سے پوچھا کہ وہ کس طرح جلد کامیاب ہو سکتا ہے۔ واٹسن نے کہا کہ اگر تم تیزی سے کامیاب ہونا چاہتے ہو تو اپنی ناکامیوں کی شرح کو دوگنا کر دو۔ کامیابی ناکامی کے دوسری طرف ہوتی ہے۔ مطلب یہ کہ زیادہ کوشش کرو۔ زیادہ کوششیں ہوں گی تو زیادہ ناکامیاں اور جلد کامیابی حاصل ہوگی۔ بل گیٹس ناکام لوگوں کو ملازمت کے لیے ترجیح دیتا ہے۔ کیونکہ ایسے لوگ جرأت مند ہوتے ہیں۔ یہ ترقی کے لیے نئی چیزیں کرنے کا خطرہ مول لیتے ہیں۔ ایسے لوگ ہی کامیاب ہوتے ہیں اور کامیابی کا سبب بنتے ہیں۔

دنیا میں صرف وہی لوگ عظیم کامیابیاں حاصل کرتے ہیں جو ہارنے کا حوصلہ اور جرأت رکھتے ہیں۔ دنیا کی جتنی بھی عظیم ایجادات ہیں وہ بے شمار ناکامیوں کے بعد ہوئیں۔ ہر عظیم ایجاد کی کہانیاں ناکامیوں سے بھری ہوئی ہیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ کامیابی کا سفر ناکامی کے بغیر نہیں کر سکتے۔ لیکن ہر ناکامی عارضی ہوتی ہے جب تک آپ اسے مستقل نہ سمجھ لیں۔ آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک کوشش ترک نہیں کر دیتے ۔ آپ پانی میں

گرنے سے نہیں ڈوبتے بلکہ اس میں پڑے رہنے سے ڈوبتے ہیں۔ جو کبھی گرا نہیں وہ کبھی چلا نہیں۔ جو بھاگ رہا ہے ٹھوکر اس کو لگتی ہے۔ گرنے میں کوئی خرابی نہیں مگر گرتے وقت آپ کا منہ منزل کی طرف ہونا چاہیے۔ گرنے کے بعد مُردوں کی طرح بے حس اور بے سدھ پڑے رہنا بے عزتی اور توہین ہے۔ اٹھیے کپڑے جھاڑیے اور اگلی لڑائی کے لیے تیار ہو جائیے۔ اپنی منزل کی طرف پھر سفر شروع کر دیں۔ بہادروں کی طرح، گھڑسوار جنگجوؤں کی طرح جو گھوڑے سے گرتے ہیں اور اٹھ کھڑے ہوتے ہیں، وہ جانتے ہیں کہ گرنے کے بعد لیٹے رہنا بزدلی ہے، موت ہے۔ ہارنا نہیں بلکہ بغیر لڑے ہارنا جرم عظیم ہے۔

کامیابی کے لیے آپ کو خطرہ مول لینا ہوگا۔ کامیابی کے لیے کامیابی سے پہلے کئی بار ناکامی کے علاوہ کوئی دوسرا راستہ نہیں۔ البتہ جب آپ گر پڑیں تو خالی ہاتھ نہ اٹھیں۔ ہر بار گرنے کے بعد اپنا ارادہ مستحکم کریں۔ ہر بار نیا سبق سیکھیں۔ ہار کر بھی جیتنا سیکھیں۔ ناکامی انسان کے کردار کو تعمیر کرتی ہے۔ فرد کو مستقل مزاج، صابر اور عالی ہمت بناتی ہے۔ ناکامی کا خطرہ مول لینے کی صورت میں یا تو آپ کامیاب ہوں گے یا پھر زیادہ عقل مند ہو جائیں گے۔ دونوں صورتوں میں آپ کامیاب ہوں گے۔ ناکامی فرد کو ایسے سبق سکھاتی ہے جو وہ کسی بھی دوسرے طریقے سے نہیں سیکھ سکتا۔ کامیابی سے ہم بہت کم جب کہ ناکامی سے بہت زیادہ سیکھتے ہیں۔ ناکامی سب سے بڑا استاد ہے۔ تاہم ناکامی کبھی مستقل نہیں ہوتی۔ اگر آپ پانچ چھ مرتبہ ناکام ہونے کے باوجود ثابت قدم ہیں تو آپ کامیاب اور خوش حال ہو جائیں گے اور اگر آپ 12 مرتبہ ناکام ہوئے مگر کوشش ترک نہیں کی تو آپ کی کامیابی یقینی ہے۔

مثبت ذہنی رویے والا انسان کبھی ہارتا نہیں، اگر وہ اپنی ناکامی سے سبق سیکھتا ہے، البتہ بعض اوقات وہ جیتتا نہیں۔ اسے احساس ہوتا ہے کہ شاید اس بار کوئی اور جیت جائے۔ لیکن اگلی بار انشاءاللہ وہ جیتے گا۔ وہ ناکامی پر حوصلہ نہیں چھوڑتا۔ ناکام ہونے والوں میں اکثریت ایسے لوگوں کی ہوتی ہے جو کامیابی کے لیے خطرہ مول نہیں لیتے۔ ایسے لوگ زندگی میں کبھی کوئی قابل ذکر چیز حاصل نہیں کرتے۔

کاروبار میں شاید ہی کوئی فرد پہلی بار کامیاب ہو جائے۔ شروع میں اگر آپ کا بزنس کم ہے تو پریشان نہ ہوں۔ یہ تو اللہ تعالیٰ کی طرف سے نعمت ہے۔ اس طرح آپ کو اپنے کام کو بہتر بنانے، غلطیوں کو دور کرنے، سیکھنے اور مہارت اور ہنر کو بہتر بنانے کے مواقع ملتے ہیں۔ اس چیز کو میں نے اپنے کلینک میں ہمیشہ درست پایا۔ میں نے جب بھی کوئی نئی چیز شروع کی تو ابتدا میں میرے پاس زیادہ لوگ نہ آتے تھے۔ مایوس ہونے کے بجائے میں نے زیادہ سے زیادہ توجہ سیکھنے پر مرکوز کی اور کامیاب ہوا۔ اگر میرے پاس شروع ہی میں رش ہو جاتا تو میں لوگوں کی بہتر خدمت نہ کر سکتا اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتا۔ ذہن میں رکھیں کہ اگر آپ کبھی ناکام نہ ہوں گے تو کبھی کامیاب بھی نہ ہوں گے۔ انسان ناکام ہو کر جیتنا سیکھتا ہے۔ ہر بار جب ایک دروازہ بند ہوتا ہے تو دوسرا کھلتا ہے۔ دروازہ نہیں تو کھڑکی تو ضرور کھلتی ہے۔

کامیابی کبھی یقینی نہیں ہوتی اور ناکامی کبھی مستقل نہیں ہوتی۔ ہر ناکامی عارضی ہوتی ہے جب تک آپ اسے مستقل نہ سمجھ لیں۔ ناکامی سے یہ مراد نہیں کہ آپ ہمیشہ کے لیے ناکام ہو گئے بلکہ اس سے مراد یہ ہے کہ ابھی آپ کامیاب نہیں ہوئے یعنی ایک خاص وقت پر کامیاب نہیں ہوئے۔ لہٰذا ناکامی دراصل تاخیر (Delay) ہے۔ ناکامی سے یہ مراد نہیں کہ آپ کوشش ترک کر دیں بلکہ اس سے مراد ہے کہ زیادہ سخت محنت کریں۔ ناکامی سے یہ مراد نہیں کہ آپ کوشش ترک کر دیں بلکہ اس سے مراد ہے کہ آپ کچھ اور کریں، کوئی اور چیز کریں۔ ناکامی سے یہ مراد نہیں کہ آپ کبھی کامیاب نہ ہو سکیں گے بلکہ اس سے مراد ہے کہ اس میں کچھ وقت لگے گا۔ ناکامی سے مراد یہ ہے کہ خدا کے پاس آپ کے لیے کوئی بہتر Idea یا پروگرام ہے۔ ناکامی سڑک کا خاتمہ نہیں بلکہ ایک موڑ ہے۔ اگر آپ ایک شعبے میں ناکام ہوتے ہیں تو دوسرے شعبے میں کوشش کریں۔ کامیاب نہ ہونا ناممکن ہے۔ آپ صرف اس وقت ناکام ہوتے ہیں جب کوشش ترک کر دیتے ہیں۔ یا جب آپ اپنی ناکامی سے سبق نہیں سیکھتے۔

کامیاب لوگ ناکامی سے نہیں ڈرتے۔ ان کو علم ہوتا ہے کہ ہر چیز پلان کے مطابق نہیں ہوتی چاہے کتنی ہی محنت کیوں نہ کی جائے، منصوبہ کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو۔ کبھی نہ کبھی فرد ضرور

ناکام ہوگا۔انھیں علم ہے کہ ناکامی دراصل کامیابی کی قیمت ہے جو کہ ہر کامیاب فرد کو ادا کرنی پڑتی ہے۔ تاہم جب آپ کامیاب ہوتے ہیں تو نہ صرف آپ خود بلکہ دوسرے لوگ بھی آپ کی ناکامیوں کو بھول جاتے ہیں۔

ناکامی دراصل غلطی ہے۔یعنی فرد ناکام نہیں ہوتا بلکہ غلطی کرتا ہے۔دنیا میں ہر انسان سے غلطی ہوتی ہے، البتہ بے وقوف ان کو دہراتے ہیں۔غلطی دہرانے کی بجائے ان سے سبق سیکھیں۔ذہین لوگ اپنی غلطی اور فطین دوسروں کی غلطی سے سیکھتے ہیں۔غلطیاں ہمیں سکھاتی ہیں کہ اس کام کو کرنے کے دوسرے طریقے بلکہ بہتر طریقے بھی ہیں۔غلطی آپ کو عقل مند، مضبوط، توانا اور صابر بناتی ہے۔اس طرح آپ کو کامیابی کے لیے تیار کرتی ہے۔''جو غلطی نہیں کرتا وہ ترقی نہیں کرتا۔'' بہتر اور کامیاب لوگ زیادہ غلطیاں کرتے ہیں۔ وہ زیادہ چیزیں کرتے ہیں اور زیادہ کامیابی حاصل کرتے ہیں۔جو غلطی نہیں کرتے وہ کوئی بڑا کام نہیں کرتے۔چنانچہ وہ اوسط درجے کے انسان رہتے ہیں۔آپ نہیں جان سکتے کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں، جب تک آپ کوشش نہیں کرتے اور ناکام نہیں ہوتے۔ایڈیسن نے Latex (کچی ربڑ) حاصل کرنے کے لیے 17 ہزار پودوں کو آزمایا یعنی اس نے 17 ہزار غلطیاں کیں۔بعض لوگ غلطی کرنا نہیں چاہتے۔غلطی سے بچنے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ کچھ نہ کریں۔ کچھ نہ کریں گے تو کچھ حاصل نہ ہوگا۔مثبت ذہنی رویے والوں کے لیے ناکامی زحمت نہیں بلکہ رحمت ہے۔مگر ناکامی ہمیشہ عارضی ہوتی ہے اگر آپ کوشش ترک نہیں کرتے۔

ناکامی رحمت ہے

1۔ ناکامی فرد کو ایسے سبق سکھاتی ہے جو وہ کسی بھی دوسرے طریقے سے نہیں سیکھ سکتا۔

Without failure we can learn nothing

انسان ناکامی سے زیادہ اور کامیابی سے کم سیکھتا ہے۔ناکامیوں کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ آپ آئندہ ان کو دہرانے سے بچ جاتے ہیں۔

2۔ جس طرح جسم کے کسی حصے میں درد ایک تنبیہہ ہوتی ہے کہ آپ کے جسم میں کوئی خرابی

ہے۔اس کا علاج کرائیں۔اس طرح ناکامی بھی آپ کے پلان میں کسی خرابی کی علامت ہے۔یعنی یا تو آپ کا گول درست نہیں یا گول کے حصول کا طریقِ کار درست نہیں۔

3۔ ناکامی فرد کی تخلیقی صلاحیتوں میں اضافہ کرتی ہے۔

4۔ ناکامی ہمیں ایک اور موقع فراہم کرتی ہے کہ ہم کام کو نئے سرے سے زیادہ بہتر طریقے سے شروع کر سکیں۔

5۔ کسی بھی فرد کو اپنی حقیقی صلاحیتوں کا اس وقت تک علم نہیں ہوتا جب تک وہ ناکام نہیں ہوتا۔مثلاً ہائی جمپ لگاتے وقت آپ اس وقت تک یہ نہیں جان سکتے کہ آپ کتنی اونچی چھلانگ لگا سکتے ہیں جب تک آپ ناکام نہیں ہوتے۔اسی طرح اپنے گول کو بلند کرتے جائیں حتیٰ کہ ناکام ہو جائیں۔اس سے آپ کو علم ہوگا کہ آپ عروج پر پہنچ گئے ہیں۔

6۔ ایک فرد کو اس وقت تک علم نہیں ہو سکتا کہ وہ کیا کچھ کر سکتا ہے اور کیا نہیں، جب تک کوشش نہ کرے اور کامیاب یا ناکام نہ ہو۔

7۔ لگتا ہے کہ اکثر اوقات قدرت صرف یہ جاننے کے لیے فرد کو گراتی ہے کہ ان میں سے کون اٹھ کر دوبارہ مقابلہ کرتا ہے، کوشش کرتا ہے۔ جو کرتے ہیں وہی کامیاب ہو جاتے ہیں۔

8۔ ناکامی کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ یہ ہمیں بڑی کامیابیوں کے لیے تیار کرتی ہے۔

9۔ بعض اوقات ظاہری ناکامی، کامیابی کا عمل بنتی ہے۔مثلاً ایک ڈاکٹر مریض کو بچانے کی پوری کوشش کرتا ہے مگر کامیاب نہیں ہوتا۔کیا وہ ناکام ہو گیا۔نہیں وہ مکمّل ناکام نہیں ہوا۔ریسرچ کی سطح پر اس نے کئی چیزیں سیکھیں مثلاً اس طرح کے مرض کے لیے کیا چیز کام کرتی ہے اور کیا نہیں؟ اسی طرح اس ناکامی نے مستقبل کی کامیابی میں حصہ ڈالا۔

10۔ جب تک آپ کسی چیز کی کوشش نہیں کرتے اس وقت تک آپ نہیں جان سکتے کہ یہ کامیاب ہوگی یا نہیں۔ایسا جاننے کے لیے دنیا میں کوئی دوسرا طریقہ موجود نہیں۔

11۔ انسان کے اندر بے شمار صلاحیتیں موجود ہیں جو عام حالات میں سوئی ہوتی ہیں یہ اس وقت بیدار ہوتی ہیں جب ان کو جھٹکا لگتا ہے۔ ناکامی سے چھپی صلاحیتیں ابھر آتی ہیں۔ میں نے جب 1989ء میں لاہور میں ہپناٹزم سے علاج کا پاکستان کا پہلا باقاعدہ نفسیاتی کلینک شروع کیا تو ابتدا میں مجھے کوئی خاص کامیابی نہ ہوئی۔ لوگوں کو نفسیاتی علاج سے زیادہ آگاہی نہ تھی چنانچہ میں نے روزنامہ ''جنگ'' میں نفسیاتی مضامین لکھنے کا ایک سلسلہ شروع کیا حالانکہ اس سے پہلے میں نے کبھی لکھنے کا سوچا تک نہ تھا۔ مجھے علم ہی نہ تھا کہ آیا میں لکھ سکتا ہوں، مجھے اپنی اس صلاحیت کا علم نہ تھا۔

12۔ ہر ناکامی میں اتنا ہی یا اس سے زیادہ خیر کا پہلو ہوتا ہے۔ ہر ناکامی میں مواقع (Opportunities) ہوتے ہیں۔ میں نے چشتیاں میں ایک بزنس شروع کیا مگر وہ ناکام ہو گیا۔ مجھے کافی نقصان اٹھانا پڑا۔ اب میں بے حد خوش ہوں کہ اگر میں ناکام نہ ہوتا تو کبھی لاہور نہ آتا۔ نفسیاتی کلینک شروع نہ کرتا۔ اخباروں میں کالم نہ لکھ سکتا اور یہ کتب، 1۔ سیکس ایجوکیشن ،2۔ ازدواجی خوشیاں ...... عورتوں کے لیے ، 3۔ ازدواجی خوشیاں.... مردوں کے لیے، نہ لکھ سکتا۔ اب تک ان کے 17 ایڈیشن چھپ چکے ہیں۔ یہ کتب اب پوری دنیا میں پڑھی جا رہی ہیں۔

13۔ ناکامی لعنت نہیں بلکہ نعمت ہے۔ یہ کامیابی کے لیے کھاد ہے۔ ناکامیوں کو کھاد میں بدلنے کا طریقہ یہ ہے کہ اپنی غلطیوں سے سبق سیکھیں۔ ناکامی کا صرف یہ مطلب ہوتا ہے کہ چند مسائل ہیں جو کہ حل ہونے کے منتظر ہیں، جن کا پہلے آپ کو علم نہ تھا۔

14۔ خدا جب بھی کسی فرد سے کوئی چیز لیتا ہے تو اس کا بہتر متبادل دیتا ہے اگر وہ کوشش ترک نہ کرے۔

15۔ ہر ناکامی ہماری کامیابی کے لیے راستہ ہموار کرتی ہے۔

16۔ ہر ناکامی کے بعد ہم کامیابی کے مزید قریب ہو جاتے ہیں۔

17۔ ناکامی اس لحاظ سے خوش قسمتی ہے کہ اب آپ کو علم ہو گیا کہ آپ نے کون سی چیزیں نہیں کرنی۔ ان پر وقت اور سرمایہ نہیں لگانا۔

ناکامی کی وجوہات

اکثر لوگ ناکامی کی پہلی جھلک دیکھتے ہی ہتھیار پھینک کر ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتے ہیں۔ دنیا میں تقریباً 98 فی صد لوگ ناکام ہوتے ہیں۔ اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ لوگ ناکام کیوں ہوتے ہیں۔ یہ جاننا بے حد ضروری ہے کیونکہ جب آپ کو ناکامی کی وجوہات کا پیشگی علم ہوگا تو ان سے بچنا آسان ہو جائے گا۔ ناکامی کی اہم وجوہات درج ذیل ہیں:

1۔ **ناکامی کی سب سے بڑی وجہ ناکامی کا خوف اور خدشہ ہے:** ریسرچ سے معلوم ہوا کہ جہاں ناکامی کا خوف اور خدشہ ہو گا وہاں ناکامی ہو گی۔ اس خوف کو مندرجہ ذیل طریقوں سے ختم کیا جا سکتا ہے:

A۔ اپنی زندگی کے اہم خوف کو جانیں مثلاً ناکامی کا خوف، تنقید، بے عزتی اور تضحیک کا خوف وغیرہ، پھر اس طرح ظاہر کریں (Act as if) قدم اٹھائیں کہ آپ خوف زدہ نہیں۔ پہلے تصور میں دیکھیں کہ آپ خوف زدہ نہیں اور اپنے گول کے حصول کے لیے اقدامات اٹھا رہے ہیں۔ یہ تصور بار بار کریں حتیٰ کہ خوف بہت حد تک کم ہو جائے، پھر بے خوفی ظاہر کرتے ہوئے حقیقی عملی اقدامات کریں۔

B۔ ناکام مستقبل کا تصور نہ کریں بلکہ حال میں رہیں۔

C۔ کامیابی کا تصور کریں۔

D۔ سوچیں کہ بدترین چیز کیا ہو سکتی ہے۔ پھر سوچیں کہ یہ واقعی بہت بُری ہے۔ آیا آپ اسے برداشت کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اسے برداشت کر سکتے ہیں اور کامیابی کی صورت میں بہترین بدلہ ملے گا تو پھر ضرور قدم اٹھائیں۔

E۔ یہ خوف کہ ناکامی کی صورت میں لوگ تمسخر اڑائیں گے۔ اس خوف کی کوئی حقیقت نہیں۔ لوگوں کی اکثریت کے پاس اتنا وقت نہیں ہوتا کہ وہ اپنے مسائل چھوڑ کر آپ کا تنقیدی جائزہ لیں۔

F۔ یہ خوف کہ ''اگر میں ناکام ہو گیا'' اس سوال کو بدل دیں ''لیکن اگر میں کامیاب ہو گیا'' مزید تفصیلات کے لیے ''خطرہ مول لینا'' والے باب کو دیکھ لیں۔

2۔ خطرہ مول نہ لینا: بہت سے لوگ صرف اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ وہ علم، ہنر، ذہانت اور صلاحیت کے باوجود کوشش نہیں کرتے۔

3۔ غیر مستقل مزاجی: بہت سے لوگ اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ کامیابی کے بالکل قریب پہنچ کر کوشش ترک کر دیتے ہیں۔

4۔ راتوں رات امیر ہونے کی خواہش: تقریباً ہر فرد راتوں رات امیر ہونا چاہتا ہے۔جس کی وجہ سے وہ مناسب پلاننگ نہیں کرتا اور ناکام ہو جاتا ہے۔

5۔ ترجیحات کا تعین نہ کرنا: زندگی میں ترجیحات کا تعین بہت ضروری ہے۔اگر ہماری ترجیحات نہ ہوں تو ہم وقت ضائع کرتے ہیں۔وقت ضائع کرنا زندگی ضائع کرنے کے برابر ہے۔ترجیحات ڈسپلن کا تقاضا کرتی ہیں۔ہم وہ کریں جو ہمیں کرنا چاہیے نہ کہ وہ جو ہم چاہتے ہیں اور جب چاہتے ہیں۔

6۔ مختصر راستوں کی تلاش: کامیابی کے لیے کوئی مختصر راستہ نہیں۔آپ جتنا کرتے ہیں، اتنا ہی حاصل کر لیتے ہیں، اگر آپ بھرپور کوشش نہیں کریں گے تو بھرپور معاوضہ بھی نہیں ملے گا۔کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔

7۔ لالچ اور خودغرضی: بہت سے لوگ لالچ کی وجہ سے کامیابی کے لیے بہت سے ناجائز ذرائع استعمال کرتے ہیں اور ناکام ہو جاتے ہیں۔

8۔ فطرت کے قوانین کو نہ سمجھنا: کامیاب ہونے کے لیے ضروری ہے کہ ہم ''بونے اور کاٹنے'' کے قانون کو سمجھیں۔ہم جو بوئیں گے وہی کاٹیں گے۔آلو کے آلو۔ٹماٹر کے ٹماٹر۔کاٹنے سے پہلے بونا ضروری ہے۔کسان جانتا ہے کہ کوئی چیز جس دن بوئی جاتی ہے اسی دن نہیں کاٹی جا سکتی۔کم بوئیں گے تو کم کاٹیں گے، زیادہ بوئیں گے تو زیادہ کاٹیں گے۔جب آپ اچھا بیج بوتے ہیں تو پھل کئی گنا حاصل کرتے ہیں۔اگر منفی بوئیں گے تو منفی کاٹیں گے، مثبت بوئیں گے تو مثبت۔

9۔ تہیّہ نہ کرنا: پختہ عہد اور تہیے کے بغیر کچھ بھی حاصل نہیں ہوتا۔اگر آپ کچھ کرنے کا عہد کر لیں تو آپ کامیاب ہو جائیں گے کیونکہ اس صورت میں آپ کے پاس جو کچھ ہے وہ سب لگا دیں گے۔

10۔ پلاننگ نہ کرنا: ہم ایک پارٹی، تفریحی سیر اور چھٹیوں کے لیے تو منصوبہ بندی کرتے ہیں مگر زندگی کے لیے نہیں کرتے۔تیاری سے اعتماد آتا ہے اور اعتماد کامیابی کا بنیادی عنصر ہے۔

11۔ ماضی کی غلطیوں سے سبق نہ سیکھنا: وہ لوگ جو تاریخ سے سبق نہیں سیکھتے، برباد ہو جاتے ہیں۔ذہین فرد اپنی اور فطین دوسروں کی غلطیوں سے سبق سیکھتا ہے۔

12۔ مواقع (Opportunities) نہ پہچان سکنا: کامیابی کے مواقع اکثر اوقات بھیس بدل کر آتے ہیں۔یہ اکثر خرابی اور رکاوٹوں کی صورت میں آتے ہیں۔اسی لیے بہت سے لوگ ان کو پہچان نہیں سکتے۔یاد رکھیں کہ جتنی بڑی رکاوٹ ہوگی اتنا ہی بڑا موقع ہوگا۔جب کامیابی ناکام لوگوں کا دروازہ کھٹکھٹاتی ہے تو یہ اسے شور و غل سمجھتے ہیں اور دروازہ نہیں کھولتے اور ناکام ہو جاتے ہیں۔

13۔ اپنی صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال نہ کرنا: قدرت نے ہر فرد کو بے پناہ صلاحیتیں دی ہیں جن کی مدد سے ہم کامیاب ہو سکتے ہیں مگر اکثر لوگ اپنی صلاحیتوں کو پوری طرح استعمال نہیں کرتے۔ہم اپنی صلاحیتوں کو بمشکل 5 فیصد استعمال کرتے ہیں۔

14۔ ڈسپلن کی کمی: ڈسپلن یعنی ضبطِ نفس کے بغیر کسی بھی فرد نے کسی بھی میدان، کھیل، تعلیم اور بزنس وغیرہ میں قابلِ ذکر کامیابی حاصل نہیں کی۔ڈسپلن سے مراد کوئی کام اس وقت کرنا جب اس کے کرنے کی ضرورت ہو، چاہے آپ کا دل چاہے یا نہ چاہے۔شخصی کنٹرول کے بغیر کوئی بھی کامیابی حاصل نہیں کی جا سکتی۔

15۔ پست توقیرِ ذات (Poor self esteem): کسی بھی فرد کی کارکردگی اس کی توقیرِ ذات کے گرد گھومتی ہے۔توقیرِ ذات پست ہوگی تو کارکردگی بھی خراب ہوگی۔خراب کارکردگی سے کبھی کامیابی حاصل نہیں ہوتی۔

16۔ علم کی کمی: آپ جس شعبے میں کام کر رہے ہیں اگر اس شعبے میں آپ کا علم بھرپور نہیں تو کامیابی حاصل نہ ہوگی۔

17۔ تقدیر کی شکایت: ناکام لوگ اپنے حالات کی ذمے داری قبول نہیں کرتے۔ایسے

لوگ کامیابی اور ناکامی کا سبب قسمت کو سمجھتے ہیں۔ یہ لوگ بھر پور کوشش نہیں کرتے۔ پھر ناکامی کی صورت میں قسمت کو کوستے ہیں۔ ایک ایتھلیٹ اولمپک کے 10 سیکنڈ کے ایک آئٹم (Item) کے لیے 10 سال مسلسل مشق کرتا ہے۔ قسمت بھی ایسے ہی لوگوں کا ساتھ دیتی ہے۔

18۔ کسی مقصد اور گول کا نہ ہونا: نپولین ہل کی ریسرچ کے مطابق ناکامی کی سب سے بڑی وجہ گول کا نہ ہونا ہے۔ جب آپ کو علم ہی نہیں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں، تو کیا حاصل کریں گے، کچھ بھی نہیں۔

19۔ عدم جرأت: کامیابی کے لیے خطرہ مول لینا ضروری ہے۔ خطرہ مول لینے کے لیے جرأت ضروری ہے بہت سے لوگ عدم جرأت کی وجہ سے ناکام ہوجاتے ہیں۔

20۔ منفی ذہنی رویہ: کامیابی میں مثبت ذہنی رویے کا کردار 85 فی صد ہے۔ کوئی بھی فرد منفی ذہنی رویے کی وجہ سے کامیاب نہیں ہوسکتا۔

21۔ بددیانتی: ناکامی کی ایک بڑی وجہ خصوصاً بزنس میں بددیانتی ہے۔ بدقسمتی سے پاکستانی قوم کی عظیم اکثریت بددیانت ہے۔ ہم جھوٹ بول کر مال فروخت کرتے ہیں، گھٹیا اور ناقص مال دیتے ہیں۔ تقریباً ہر معاملے میں بددیانت ہیں۔

22۔ ایک کام پر توجہ مرکوز نہ کرنا: کچھ لوگ ایک ہی وقت میں کئی چیزیں کرنا چاہتے ہیں۔ مگر ایسے لوگ کچھ بھی نہیں کر پاتے۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ ایک وقت میں ایک کام کریں، جب اسے 100 فی صد مکمّل کر لیں پھر دوسرا کام شروع کریں۔

23۔ پیدائشی کمی: مثلاً پیدائشی جسمانی و ذہنی کمزوری۔

24۔ عدم مہارت: اپنے کام میں بہت زیادہ ماہر نہ ہونا۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے کام میں ماہر ہوں۔ نمبر 1 بنیں۔

25۔ جذبات اور خواہش کی کمی: کوئی بھی کامیابی شدید خواہش اور تڑپ کے بغیر حاصل نہیں ہوسکتی۔

26۔ جذبات پر قابو نہ ہونا: جذباتی لوگ اکثر اوقات کامیابی سے محروم ہوتے ہیں۔

27۔ قوت فیصلہ کی کمی: کامیاب لوگ جلد فیصلہ کرتے ہیں مگر بدلتے دیر سے ہیں۔ جب کہ ناکام لوگ فیصلہ دیر سے کرتے ہیں جس کی وجہ سے کئی اہم مواقع ضائع کر دیتے ہیں۔

28۔ تجارت اور پیشے میں ضرورت سے زیادہ محتاط رویہ: اگرچہ کوئی بھی کام شروع کرتے وقت ضروری احتیاط کرنا اہم ہے۔ مگر بہت زیادہ محتاط رویے کی وجہ سے فرد رسک نہیں لیتا اور ناکام ہوجاتا ہے۔

29۔ تجارت میں غلط ساتھی کا انتخاب: بہتر ہے کہ بزنس میں آپ اکیلے ہوں لیکن اگر کسی کو شامل کرنا ناگزیر ہے مثلاً آپ کو کسی دوسرے فرد کے ہنر یا مالی تعاون کی ضرورت ہے، ایسی صورت میں ساتھی کا ایمان دار ہونا بہت ضروری ہے، پاکستان میں ایمان دار اور اچھا ساتھی ملنا بے حد مشکل ہے اگرچہ ناممکن نہیں۔

30۔ ناپسندیدہ پیشہ: نپولین ہل کی ریسرچ کے مطابق ناکام لوگوں کو اپنا پیشہ پسند نہیں ہوتا۔ اگر آپ کو اپنا کام پسند نہیں تو آپ اس کو بھرپور انداز سے کیسے کر سکتے ہیں؟

31۔ وقت کا غلط استعمال: وقت ایک دولت ہے۔ ناکام لوگ اس دولت کو اچھے انداز سے استعمال نہیں کرتے بلکہ ضائع کرتے ہیں۔ وقت زندگی ہے، وقت ضائع کرنا زندگی کو ضائع کرنے کے مترادف ہے۔

32۔ عدم کفایت شعاری: بہت سے ناکام لوگ آمدن اور خرچ کا تخمینہ لگائے بغیر اندھا دھند خرچ کرتے ہیں۔ اور اس فضول خرچی کی وجہ سے ناکام ہوجاتے ہیں۔

33۔ بغیر حقائق جمع کیے سکیمیں بنانے کی عادت: بعض لوگ اپنے پروجیکٹ کے بارے میں ضروری معلومات حاصل کیے بغیر کام شروع کر کے ناکام ہوجاتے ہیں۔

34۔ التوا کی عادت: بہت سے لوگ اس لیے ناکام ہوجاتے ہیں کہ وہ اپنے پلان کے مطابق کام نہیں کرتے بلکہ اہم کاموں کو بھی ملتوی کر دیتے ہیں اور شکست کھا جاتے ہیں۔

35۔ ذہنی صلاحیتوں کا عدم استعمال: خدا نے انسان کو بے پناہ ذہنی صلاحیتیں دی ہیں۔ عام لوگ اپنی ذہنی صلاحیتوں کا 2 تا 5 فیصد بمشکل استعمال کرتے ہیں۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنی ذہنی صلاحیتوں کو بھرپور طریقے سے استعمال کریں۔

36۔ بے کشش شخصیت: کسی بھی شعبے خصوصاً بزنس میں آپ کی کامیابی میں آپ کی شخصیت کا کردار بہت اہم ہے۔ کامیابی کے لیے آپ کی شخصیت جاذب نظر ہو۔ لوگ آپ کو پسند کریں اور آپ ان کو پسند کریں۔

37۔ ناکامی کا خدشہ: ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ ناکامی کی ایک بہت بڑی وجہ ناکامی کا خدشہ ہے۔ امریکہ میں 85 فی صد بزنس صرف اس لیے ناکام ہوئے کیونکہ مالکوں کو ناکامی کا خدشہ تھا۔

38۔ عملی اقدام کی کمی: آپ ایک بہت شان دار پلان بناتے ہیں مگر اس پر بھرپور عمل نہیں کرتے اور ناکام ہوجاتے ہیں۔

39۔ عارضی شکست: بہت سے لوگ عارضی شکست کو دیکھ کر جدوجہد ترک کر دیتے ہیں۔ اس طرح مکمّل طور پر ناکام ہوجاتے ہیں۔

40۔ خراب صحت: بعض لوگ اپنے مقصد کے حصول کے لیے ضرورت سے زیادہ محنت کرتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی خوراک، ورزش اور تفریح پر توجہ نہیں دیتے جس کی وجہ سے ان کی صحت خراب ہوجاتی ہے اور وہ ناکام ہوجاتے ہیں۔

41۔ دوسروں سے تعاون نہ کرنا: کوئی بھی کامیابی دوسروں کے تعاون کے بغیر حاصل کرنا مشکل ہوتی ہے۔ تعاون حاصل کرنے کے لیے دوسروں کے ساتھ تعاون کرنا ضروری ہوتا ہے۔

42۔ سرمائے کی کمی: عموماً جب لوگ پہلی بار کوئی کاروبار شروع کرتے ہیں تو وہ اپنا سارا سرمایہ لگا دیتے ہیں۔ ان کے پاس زرِ محفوظ کچھ نہیں ہوتا۔ چھوٹی موٹی ناکامیوں یا کاروبار کو بڑھانے کے لیے مزید سرمائے کی ضرورت پڑ جاتی ہے جو ان کے پاس نہیں ہوتا۔ اس طرح بزنس ٹھپ ہوجاتا ہے۔

43۔ سستی کاہلی اور آرام پسندی: سستی اور کاہلی کی وجہ سے کبھی کوئی فرد کامیاب نہیں ہوسکتا۔ سستی اور کاہلی کی بڑی وجہ آرام پسندی ہوتی ہے۔ کامیابی ہمیشہ آرام گاہوں سے باہر ہوتی ہے۔

44۔ تنقید سے بچنا: بعض لوگ دوسرے لوگوں کی تنقید سے خوف زدہ ہوتے ہیں۔ اس خوف کی وجہ سے وہ انقلابی اقدامات اٹھانے سے گھبراتے ہیں۔ تنقید کا خوف انسان کی تخلیقی صلاحیتوں کا گلا گھونٹ دیتا ہے۔

45۔ اوسط درجے سے آگے جانے کی خواہش کا نہ ہونا: بڑی کامیابیوں کے لیے بڑے گول بنائیں، بڑے خواب دیکھیں۔

46۔ ذرا سی ناکامی سے حوصلہ ہار جانا: کامیابی کے سفر میں آپ کو کئی چھوٹی موٹی ناکامیوں کا سامنا ہوگا۔ بہت سے لوگ چھوٹی ناکامیوں سے حوصلہ ہار دیتے ہیں اور ہمیشہ کے لیے ناکام ہوجاتے ہیں۔

47۔ اپنے کام کو نہ جاننا: جب تک آپ کو جہاز اڑانے کی تربیت نہ ہوگی، آپ جہاز کیسے اڑائیں گے۔ خواب کو چھوڑنے کی بجائے پائلٹ بنیں یا پائلٹ کو ملازم رکھیں۔ یعنی ماہر بنیں یا ماہر کو ملازم رکھیں۔

48۔ اعتماد کی کمی: کامیابی خوداعتمادی کے بغیر حاصل نہیں ہوسکتی۔ ناکامی کی ایک بہت بڑی وجہ خوداعتمادی کا فقدان ہے۔ یعنی اپنی کامیابی اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد نہ ہونا۔

49۔ سب کچھ خود کرنے کی خواہش: عظیم کامیابیوں کے لیے بہت سے کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کوئی بھی فرد سارے کام خود نہیں کرسکتا۔ اس سلسلے میں دوسرے لوگوں کی مدد کی ضرورت ہوتی ہے۔ وہ لوگ جو سب کچھ خود کرنے کی کوشش کرتے ہیں جلد تھک جاتے ہیں، اکتا جاتے ہیں اور پھر ناکام ہوجاتے ہیں۔

50۔ ناکامی کی توقع: آپ جیسی توقع کرتے ہیں ویسا ہی ہوجاتا ہے۔ ناکام لوگ ہمیشہ کامیابی کے بجائے ناکامی کی توقع رکھتے ہیں اور ناکام ہوجاتے ہیں۔

عملی اقدامات

تقریباً ہر بڑی کامیابی ناکامیوں پر تعمیر ہوتی ہے۔ ناکامی کے بغیر کامیابی کا تصور نہیں کیا جا سکتا۔ تاہم ہر ناکامی عارضی ہوتی ہے اگر اسے مستقل نہ سمجھ لیا جائے۔ ناکامی میں ہمارا رویہ کیسا ہونا چاہیے، ہم اس کا مقابلہ کس طرح کریں؟ اس حوالے سے چند مفید مشورے پیش خدمت ہیں:

1۔ سب سے پہلے تو اس بات کا جائزہ لیں کہ کیا آپ واقعی ناکام ہوئے ہیں؟ یا آپ کے گول غیر حقیقی ہیں۔ ناکامی کی صورت میں اپنے آپ پر تنقید نہ کریں۔ اپنے آپ کو ناکام نہ سمجھیں۔ سمجھیں کہ ابھی آپ کامیاب نہیں ہوئے۔ پھر سوچیں کیا اب بھی آپ کے وہی گول ہیں۔ سوچیں کہ آپ اس گول کو دوبارہ سیٹ کرنا چاہ رہے ہیں یا نہیں۔ ممکن ہے کہ اب سابقہ گول آپ کے موجودہ گول نہ ہوں۔

2۔ گذشتہ بیان کی گئی ناکامیوں کی وجوہات کا جائزہ لیں۔ پھر سوچیں کہ آپ کیوں ناکام ہوئے۔ ناکامی کی اس وجہ کا تدارک کر کے نئے سرے سے کوشش شروع کریں۔ بہتر یہ ہے کہ کوئی بھی پراجیکٹ شروع کرنے سے پہلے ناکامی کی وجوہات کا بغور جائزہ لیں اور ان سے بچنے کی بھرپور کوشش کریں۔

3۔ اپنی شکست کو تسلیم کریں۔ اپنی ناکامی کو چھپانے کی کوشش نہ کریں۔ اپنی غلطیوں کو تسلیم کریں۔ جو فرد کبھی غلطی نہیں کرتا وہ کبھی کوئی قابل ذکر چیز نہیں کرتا۔ کامیابی حاصل نہیں کرتا۔

4۔ اپنی سوچ اور رویے کو مثبت رکھیں۔ سوچیں کہ ناکامیاں، کامیابی کے لیے سیڑھیاں ہوتی ہیں ہر ناکامی کامیابی کے لیے راستہ ہموار کرتی ہے۔ یہ بھی سوچیں کہ ہر ناکامی کے بعد آپ کامیابی سے ایک قدم اور قریب ہو جاتے ہیں۔ یعنی ہر ناکامی آپ کو کامیابی کے قریب تر کرتی ہے۔ ناکامی پر یہ بھی سوچیں کہ آپ نے تو بھرپور کوشش کی I fought a good fight۔ ویسے بھی ناکامی آپ کو مواقع فراہم کرتی ہے کہ آپ نئے سرے سے بہتر انداز سے شروع کریں۔

5۔ اکثر لوگ ناکامی کا پہلا اشارہ دیکھتے ہی کوشش ترک کر دیتے ہیں حالانکہ اگر وہ چند منٹ مزید کوشش کرتے یا ایک کوشش اور کرتے تو ناکامی کو کامیابی میں بدل دیتے۔ بہت سے لوگ پہلی شکست کے بعد کوشش ترک کر دیتے ہیں۔ کامیاب افراد کی یہ مشترکہ خوبی ہے کہ وہ کوشش ترک نہیں کرتے، ناکامیوں سے ہمت نہیں ہارتے، دل برداشتہ نہیں ہوتے۔ اسے چیلنج سمجھ کر قبول کرتے ہیں۔ ہارنے کے بعد کپڑے جھاڑ کر اگلی لڑائی (Fight) کے لیے پھر میدان میں کود پڑتے ہیں۔ ان کو علم ہوتا ہے کہ تکلیفوں کے بعد ہی راحت ملتی ہے، ناکامی کے بعد ہی کامیابی ملتی ہے۔ لہٰذا یہ لوگ ناکامی کو قبول نہیں کرتے۔

6۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کیوں ناکام ہوئے۔ بار بار پوچھیں تاکہ ناکامی کی ساری وجوہات آپ کے سامنے آ جائیں۔ پھر ان وجوہات کی روشنی میں نیا لائحہ عمل تیار کریں۔ خراب حالات سے نکلنے کا بہترین راستہ تلاش کریں۔

7۔ اپنی ناکامی کا تجزیہ کریں کہ خرابی کیا ہوئی؟ اگلی بار اس مسئلے کو کیسے حل کیا جا سکتا ہے؟ غور و فکر کریں۔ بہت سے حل مل جائیں گے پھر ان کا تجزیہ کریں اور بہترین پر عمل کریں۔

8۔ کامیاب لوگ سمجھتے ہیں کہ ناکامی کا بس یہ مطلب ہے کہ آپ کے منصوبے نے آپ کی توقع کے مطابق کام نہیں کیا۔ لہٰذا نیا پلان بنائیں پھر کامیابی کی امید کے ساتھ نہ کہ ناکامی کے خدشات کے ساتھ عمل شروع کر دیں۔

9۔ ناکامی پر کبھی پریشان نہ ہوں۔ افسوس نہ کریں، رنجیدہ نہ ہوں، پچھتائیں نہیں۔ آپ کو علم ہے کہ ناکامی کامیابی کا لازمی جزو ہے۔ کامیابی کے لیے کھاد ہے۔ شاید یہ آپ کے ساتھ پیش آنے والی بہترین چیز ہو۔ رب کریم آپ کو کسی اور طرف لے کر جانا چاہتے ہیں۔ ناکامی دراصل غلطی ہے۔ دنیا میں ہر فرد غلطی کرتا ہے۔ غلطیاں ہمیں سکھاتی ہیں، ہماری تربیت کرتی ہیں جو کسی اور طریقے سے نہیں ہو سکتی۔ لہٰذا غلطی پر شرمندہ ہونے کی ضرورت نہیں۔

10۔ ناکام ہونے پر فرد کو سابقہ ناکامیاں یاد آنے لگتی ہیں جس سے اس کی پریشانی میں

اضافہ ہوجاتا ہے لہٰذا کامیاب لوگوں کی طرح اپنی ناکامیوں کے بجائے اپنی کامرانیوں کو یاد کریں۔اس کے لیے یہ مشق کریں۔

کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں آنکھیں بند کرکے 10 لمبے سانس لیں۔مسکرائیں (چاہے دل نہ بھی کرے) پھر کامیابی کے کسی خاص واقعے کو یاد کریں جس سے آپ نے بہت زیادہ حوصلہ اور ہمت محسوس کی تھی۔اس مشق کے لیے چند منٹ کافی ہیں۔اسے دن میں کئی بار دہرایا جا سکتا ہے۔دہراتے رہیں، حتیٰ کہ ناکامیوں کی سوچیں اور خیالات ختم ہوجائیں۔

11۔ ناکامی پر بہانے بازی اور الزام تراشی کی بجائے اس کی ذمے داری قبول کریں۔اگر آپ ذمے داری قبول نہیں کریں گے تو پھر ناکامی کو کامیابی میں نہ بدل سکیں گے۔ کامیابی کے لیے صرف اپنے آپ پر انحصار کریں۔

12۔ سوچیں کہ آپ کسی طرح واپس آ سکتے ہیں۔حالات کا جائزہ لیں۔ واپسی کا پلان بنائیں۔کامیابی کی مثبت سوچ کے ساتھ اس پلان پر عمل کریں۔تاہم واپسی کے لیے کوئی غیر اخلاقی حربہ استعمال نہ کریں۔

13۔ بعض اوقات ناکامی اس بات کی علامت ہوتی ہے کہ آپ نئے مواقع تلاش کریں۔ اپنا رخ بدل لیں۔ نئے منصوبے پر کام کریں۔میرا بزنس کا منصوبہ ناکام ہوگیا تو میں نے کلینک شروع کیا جو کہ ملک بھر میں منفرد ہے جہاں نفسیاتی بیماریوں مثلاً خوف، گھبراہٹ، بےچینی، بے جا خوف، اداسی، افسردگی، وہم وسوسے، ازدواجی مسائل اور دوسری نفسیاتی بیماریوں کا علاج اوسطاً 4 تا 6 Visits میں کیا جاتا ہے۔

14۔ ماضی کی ساری کامیابیوں کو یاد کریں۔معمولی کامیابیوں کو بھی مثلاً تعلیم، کھیل، تقریر اور ڈرامہ وغیرہ۔تمام کامیابیوں کو ایک کاغذ پر نوٹ کریں۔ان کو دن میں ایک دو بار پڑھ لیں۔اس سے آپ کے اندر زبردست اعتماد پیدا ہوگا کہ ”میں پھر کامیاب ہوسکتا ہوں، کیونکہ پہلے بھی کامیاب ہوا ہوں۔“

15۔ اپنی حسِ مزاح کو تیز کریں۔ اپنے آپ پر اور اپنے خیالات پر خوب دل کھول کر ہنسیں۔ ہنسنے سے جسم میں ایک خاص ہارمون خارج ہوتا ہے جس کی وجہ سے فرد اچھا

محسوس کرتا ہے۔

16۔ ہر ناکامی کے لیے کوئی متبادل طریق کار ضرور ہوتا ہے۔ جب سڑک بند ہو تو متبادل راستہ اختیار کیا جاتا ہے۔لہٰذا متبادل تلاش کریں۔انشاءاللہ مل جائے گا۔

17۔ ناکامی کو کامیابی میں بدلنے کے لیے اپنے آپ سے دو طلسماتی اور زبردست (Powerful) سوالات پوچھیں:

(i) اس دوران میں میں نے کیا چیز درست کی؟ ہر چیز کا احتیاط سے تجزیہ کریں۔ ناکامی میں بھی کچھ چیزیں ایسی ضرور کی جاتی ہیں، جو دہرائے جانے کے لائق ہوتی ہیں۔

(ii) پھر پوچھیں کہ اگر میں اسے دوبارہ شروع کروں تو ان حالات میں کیا چیز مختلف کروں گا۔ یہ سوال آپ کو سوچنے پر مجبور کریں گے کہ ان حالات میں آپ نے قیمتی سبق کیا سیکھا۔ یہ سوال آپ کو مستقبل کے بارے میں پُرامید ہوکر سوچنے پر مجبور کرے گا نہ کہ ماضی کی ناکامیوں کے بارے میں۔ان سوالات کو اس طرح کیا جا سکتا ہے:

A۔میں نے کیا اچھا کام کیا، اس سے کوئی مطلب نہیں کہ آپ نے کتنا اچھا کام کیا اور اس کا نتیجہ کیا نکلا۔آپ کامیاب ہوئے یا ناکام، اپنے کام کے مثبت پہلوؤں کو ایک کاغذ پر لکھ لیں اور اس کو اپنے ذہن میں محفوظ کرلیں۔تو پھر آپ دوبارہ اس کام کو اسی طرح کریں گے جس طرح پہلے کیا تھا۔

B۔اب میں کتنا مختلف کرسکتا ہوں۔ یہ ایک بہتر سوال ہے جو آپ کو مجبور کرتا ہے کہ آپ کسی کام کے بارے میں مثبت سوچ اپنائیں اور اس کام کو بہتر انداز سے کریں، حالات کیسے بھی ہوں، آپ اپنے کام کو بہتر بنائیں گے۔

18۔ خراب حالات میں کوشش جاری رکھیں اس کا ایک اچھا طریقہ یہ ہے کہ آپ مخصوص (Specific) چھوٹے گول سیٹ کریں اور پھر ان کو حاصل کریں۔ ہر کامیابی سے آپ کو اعتماد حاصل ہوگا۔

19۔ A۔اپنی ناکامی کے تجربے کو بیان کریں، خصوصاً ان حالات کو مفصّل طور پر بیان کریں

جو ناکامی کا سبب بنے۔ان کو کاغذ پر لکھیں۔

B۔اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس ناکامی سے آپ نے کیا سیکھا۔

C۔اس سبق نے آپ کو کس طرح ایک نئی اور بہتر جگہ جانے کے قابل بنایا۔

D۔آپ نے اپنے بارے میں کیا سیکھا یا جانا کہ آپ کیا اور کون ہیں؟

E۔ناکامی کے فوراً بعد کیا چیزیں رونما ہوئیں۔ان سے آپ نے کیا سیکھا؟

20۔ اپنی ذات کے ساتھ مضبوط تعلّق قائم کریں۔اس کے لیے اپنے آپ کو روزانہ 20 منٹ دیں۔20 منٹ کے لیے اکیلے بیٹھیں اور سوچیں۔منفی اور بُری چیزوں یعنی سوچوں سے بچیں۔دفتر میں اپنے دماغ کو وقفہ دیں۔20 منٹ کے لیے فون بند کر دیں۔اور خاموش رہیں۔20 منٹ کے لیے اکیلے واک کریں۔

21۔ اگلی بار جب آپ ناکام ہوں تو سوچیں کہ آپ کیوں ناکام ہوئے۔اس طرح نہ سوچیں کہ غلطی کس کی تھی۔ناکامی کا تجزیہ کریں، پھر اپنے آپ سے سوال کریں۔

(i) میں نے کیا سبق سیکھا۔

(ii) کیا میں اس تجربے کے لیے شکر گزار ہوں۔

(iii) میں ناکامی کو کامیابی میں کیسے بدل سکتا ہوں۔

(iv) اور کون ناکام ہوا، وہ کس طرح میری مدد کر سکتا ہے۔

22۔ اپنے آپ کو مثبت سجشن دیں۔یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کریں۔تنہائی میں آرام سے لیٹ جائیں یا بیٹھ جائیں۔جسم کو ریلیکس کریں اور ڈھیلا چھوڑ دیں۔10 لمبے اور گہرے سانس لیں۔آنکھیں بند کر کے یہ فقرے کم از کم 10,10 بار دہرائیں:

(i) جب تک میں درست (Right) ہوں، کوشش ترک نہ کروں گا۔

(ii) مجھے یقین ہے کہ اگر میں نے کوشش کی تو کامیاب ہو جاؤں گا۔میں دوبارہ شروع کر سکتا ہوں، تھوڑا سا پیچھے ہٹ سکتا ہوں۔آگے بڑھنے کے لیے نئی منصوبہ بندی اور گروپ بندی کر سکتا ہوں۔اپنے منصوبے پر نظر ثانی کر سکتا ہوں۔یہ سڑک کا خاتمہ نہیں بلکہ موڑ ہے۔

(iii) میں خراب حالات میں جرأت مند بنوں گا۔

(iv) اپنے مقصد کے حصول کے لیے میں بھرپور کوشش کروں گا۔پھر کروں گا، اور پھر کروں گا۔

(v) مجھے علم ہے کہ تمام کامیاب لوگوں نے اپنی ناکامیوں کو کامیابی میں بدلا۔

23۔ ایسے لوگوں کی کہانیاں پڑھیں جو ناکام ہوئے مگر انھوں نے اپنی ناکامیوں کو کامیابیوں میں بدل دیا۔یہ آپ کو حوصلہ دیں گی کہ آپ بھی کامیاب ہو سکتے ہیں۔اور یہ بھی جان لیں گے کہ آیندہ آپ نے کیا نہیں کرنا۔

24۔ اس طرح ظاہر کریں (Act as if) کہ کوئی خرابی نہیں۔حالات نارمل ہیں۔آپ نارمل محسوس کرنا شروع کریں گے۔روشن پہلو تلاش کریں۔مل جائیں گے جس سے آپ کو سکون ملے گا۔

25۔ بزنس میں 85 فی صد ناکامی، ناکامی کے خوف اور خدشے کی وجہ سے ہوتی ہے۔لہٰذا ناکامی کے خدشے کے بجائے کامیابی کے یقین کے ساتھ کام شروع کریں۔

26۔ ایک کاغذ لیں۔اس کے درمیان میں اوپر سے نیچے لائن لگا کر اسے دو حصوں میں تقسیم کریں۔دائیں کالم کے اوپر ''ناکامیاں'' لکھیں۔اس کے نیچے گذشتہ سال کی ناکامیاں لکھیں۔بائیں کالم کے اوپر ''ناکامیاں'' لکھیں۔پھر کاٹ کر ''غلطیاں'' لکھیں۔اس کے نیچے لکھیں کہ آپ نے ان غلطیوں سے کیا سیکھا۔آیندہ ہر ناکامی کو غلطی سمجھیں۔

27۔ کامیابی کی طرح ناکامی کا بھی جشن منائیں۔کیونکہ نفسیاتی ریسرچ سے ثابت ہو چکا ہے کہ ہر خرابی میں اتنا یا اس سے زیادہ خیر کا پہلو ہوتا ہے۔ناکامی میں کامیابی چھپی ہوتی ہے۔ناکامی ہے تو اس میں لازماً کامیابی کے مواقع بھی چھپے ہوئے ہیں۔ایک دروازہ بند ہو تو دوسرا بہتر کھلتا ہے۔خیر تلاش کریں ضرور مل جائے گی۔

28۔ ناکامی اس لحاظ سے بھی نعمت ہے کہ یہ بتاتی ہے کہ یا تو آپ کا گول درست نہیں، یا پھر اس کے حصول کا طریق کار ٹھیک نہیں۔اپنی ناکامی کا اس لحاظ سے جائزہ لیں پھر گول یا طریق کار بدلیں، بادبان کا رخ بدلیں۔ایک پلان ناکام ہو تو دوسرا اختیار کریں۔

دوسرا ناکام تو تیسرا بنائیں۔ ایک طریقہ ناکام تو دوسرا اختیار کریں۔

29۔ حالات چاہے کتنے ہی خراب کیوں نہ ہوں کوشش ترک نہ کریں۔ دستبردار نہ ہوں۔ فرد اس وقت تک ناکام نہیں ہوتا جب تک کوشش ترک نہیں کرتا۔ ثابت قدمی فتح کا لازمی جزو ہے۔ استقامت سے ہر ناکامی کو کامیابی میں بدلا جا سکتا ہے۔ لہٰذا ثابت قدم رہیں۔ اگر آپ 3 ناکامیوں کے بعد بھی کوشش جاری رکھتے ہیں تو آپ کے اپنے شعبے میں لیڈر بننے کے واضح امکانات موجود ہیں۔ اور اگر آپ 12 ناکامیوں کے بعد بھی کوشش جاری رکھتے ہیں تو آپ اپنے اندر عظمت کا بیج بو رہے ہیں۔ اس کو مزید ترقی دیں عظیم کامیابیاں آپ کے قدم چومیں گی۔ استقامت سے یہ مراد نہیں کہ آپ ایک ہی طریقے کو دہراتے رہیں بلکہ اس سے مراد ہے کہ اگر ایک طریقہ کئی بار استعمال کرنے کے بعد بھی کامیاب نہیں ہو رہا تو دوسرا طریقہ اختیار کریں۔ کچھ اور کریں۔ دوسرے راستے تلاش اور اختیار کریں۔ سکون کی حالت میں اپنے آپ کو سجیشن دیں۔ ''میں کوشش ترک نہیں کروں گا۔ ایک وقت میں ایک قدم اٹھاؤں گا۔ اگر یہ کام نہ کرے تو ایک اور قدم، پھر ایک اور قدم۔ ایک وقت میں ایک قدم۔ کوئی مشکل بات نہیں۔ میں ثابت قدم رہوں گا حتیٰ کہ کامیاب ہو جاؤں گا۔''

30۔ جب آپ کو شکست کا سامنا ہو تو ہتھیار نہ ڈالیں، تھوڑا سا پیچھے ہٹیں، جسمانی اور ذہنی طور پر تازہ دم ہوں۔ موسیقی سنیں، واک کریں۔ گپ شپ لگائیں، پھر جب دوبارہ مسئلہ حل کرنے کی کوشش کریں گے تو کامیاب ہو جائیں گے۔

31۔ جب آپ ناکام ہو جائیں اور مایوسیوں میں گھر جائیں تو نئے منصوبے اور پلان بنائیں۔ یہ کوشش ترک کرنے کا وقت نہیں، بھاگ جانے یا بیٹھ جانے کا وقت نہیں بلکہ منصوبہ بندی کریں کہ آپ نے اس ناکامی اور مایوسی سے کس طرح نبرد آزما ہونا ہے۔ نیا مثبت پلان بنائیں اور اس پر عمل کریں۔

32۔ A، اپنی ذاتی اور کاروباری ناکامیوں کی فہرست بنائیں جو آپ کے لیے تکلیف کا باعث بنیں۔

B۔ ان ناکامیوں کی ممکنہ وجوہات کی فہرست بنائیں۔ اس سلسلے میں دوسرے لوگوں

سے مدد لیں کہ آپ کیوں ناکام ہوئے۔ اس شعبے کے ناکام اور کامیاب لوگوں سے مدد لیں۔

C۔ ان وجوہات کو ذہن میں رکھتے ہوئے نوٹ کریں کہ آپ نے ان سے کیا سبق سیکھا۔

D۔ کیا آپ موجودہ پراجیکٹ میں اس سبق سے فائدہ اٹھا رہے ہیں یا سابقہ غلطیوں کو دہرا رہے ہیں۔ اگر ہاں، تو فوائد کی فہرست بنائیں۔

E۔ ایسے پراجیکٹ کا نام لکھیں جن میں یہ غلطیاں دہرائی جا سکتی ہیں۔

F۔ ایسے اقدامات کی فہرست بنائیں جن کی مدد سے آپ سابقہ غلطیوں سے بچ سکتے ہیں۔

33۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ آنکھیں بند کر لیں۔ اپنی ناکامی کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں ایک تصویر بنے گی جس کو دیکھ کر آپ کو برا محسوس ہوگا۔ اس تصویر کو بلیک کر دیں، غیر واضح (Unclear) مدھم (Dim) اور چھوٹا کر دیں، دور لے جائیں۔ اگر سامنے بن رہی ہو تو اس کو دائیں بائیں یا اوپر نیچے کر کے دیکھیں حتیٰ کہ یہ تصویر آپ کو بالکل پریشان نہ کرے۔ آنکھیں کھول دیں۔ اب دوبارہ ناکامی کے بارے میں سوچیں۔ اب ناکامی آپ کو پریشان نہ کرے گی۔ ضرورت ہو تو اس مشق کو بار بار دہرائیں حتیٰ کہ ناکامی کی سوچ آپ کو پریشان نہ کرے۔

34۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں جسم کو ریلیکس کریں اور ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ آنکھیں بند کر کے اپنی ناکامی کے بارے میں سوچیں۔ تو آپ کے دماغ میں ایک تصویر بنے گی جو آپ کو ڈسٹرب کرے گی۔ تصویر وہیں رہنے دیں اور اپنے آپ کو لمبا کریں، اوپر لے جائیں۔ اس طرح تصویر آپ سے دور ہوتی جائے گی۔ اب اس کو اوپر سے دیکھیں تو آپ کو غیر واضح اور چھوٹی دکھائی دے گی۔ اپنے آپ کو مزید لمبا کر لیں۔ اب پھر اس بلندی سے دیکھیں۔ اب چونکہ آپ اور اوپر چلے گئے ہیں۔ اس لیے اب یہ تصویر بالکل غیر واضح اور چھوٹی نظر آئے گی۔ شاید نقطہ سا محسوس ہو۔

آنکھیں کھول دیں۔ اب دوبارہ آنکھیں بند کر کے ناکامی کے بارے میں سوچیں اب آپ ڈسٹرب نہیں ہوں گے۔ضرورت ہوتو اسے دہرایا جاسکتا ہے۔

35۔ ناکامی کے اثرات کوختم کرنے کے لیے یہ طریقہ بے حد موثر ہے۔کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔جسم کوڈھیلا چھوڑ دیں اور 10 لمبے سانس لیں۔آنکھیں بند کریں۔اب تصور کریں کہ آپ ایک سینما ہال میں بیٹھے ہیں۔آپ کے اور سینما کی سکرین کے درمیان اوپر سے نیچے تک ہلکے سبز رنگ کے شیشے کی دیوار ہے جس میں سے سکرین بالکل صاف نظر آرہی ہے اب سکرین پر اپنی ناکامی کے واقعات پر مشتمل ایک بلیک اینڈ وائٹ فلم چلائیں۔ جب واقعات مکمّل ہو جائیں تو فلم رک جائے گی۔اب تصور میں اپنی سیٹ سے اٹھیں،شیشے کی دیوار میں ایک دروازہ ہے،اس میں سے گزرتے ہوئے سینما کے سٹیج پر چلے جائیں اور فلم کے اندر کود جائیں اور فلم کو رنگین کر لیں۔اب VCR کی طرح فلم کو تیزی سے الٹا گھمائیں، Reverse کریں۔ جب Reverse مکمّل ہو جائے تو آنکھیں کھول دیں۔دائیں بائیں دیکھیں۔پھر آنکھیں بند کر لیں۔ اب ساری فلم کو دیکھنے کی ضرورت نہیں بلکہ آخری سین کو سامنے لائیں۔اس میں پہلے کی طرح پھر کود جائیں اور اس کو رنگین کر لیں۔اور پھر تیزی کے ساتھ Reverse کریں۔پھر آنکھیں کھول دیں۔ پانچ تا دس بار اسی طرح کریں۔آخر میں آنکھیں بند کر کے دوبارہ ان واقعات کو ذہن میں لائیں۔اوّل تو وہ آپ کے ذہن میں نہ آئیں گے یا پھر آپ کو ڈسٹرب نہیں کریں گے۔اگر پھر بھی ڈسٹرب کریں تو اس مشق کو مزید دہرالیں،حتیٰ کہ وہ واقعات آپ کو ڈسٹرب نہ کریں۔

36۔ آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک بے صبرے نہ ہو جائیں، لہٰذا صبر کریں۔

37۔ مشکلات اور مسائل والے باب کو بھی دوبارہ دیکھ لیں۔

ثابت قدمی

دُنیا کی عظیم کامیابیوں کے لیے کوئی مختصر راستہ نہیں۔ یہ کبھی راتوں رات حاصل نہیں ہوتیں۔ کولمبس نے امریکہ دریافت کیا لیکن 20 سال کی مسلسل سخت محنت کے بعد کامیاب ہوا۔اس کے تین سفر ناکام ہوئے اور آخر کار 20 سال بعد چوتھے سفر میں کامیاب ہوا۔ پولیو ویکسین کی تیاری میں 25 سال لگے۔ آرچر اولمپک اتھلیٹ تھا۔اس نے 6 سال کی عمر میں گولڈ میڈل جیتنے کا خواب دیکھا اور پھر 11 سال مسلسل سخت محنت کی اور میڈل جیت لیا۔اس کے لیے اس نے اپنی ساری خواہشات کو کچل دیا۔دنیا کی مشہور ترین انگلش ڈکشنری Webster کو مرتب کرنے میں Noah Webster نے 36 سال صرف کیے۔عموماً جتنا زیادہ وقت لگتا ہے اس کا معاوضہ بھی اتنا ہی بڑا ہوتا ہے۔ کہانیوں کی ایک مشہور کتاب Chiken Soup For the Soul کو 130 پبلشروں نے مسترد کر دیا پھر جب یہ کتاب شائع ہوئی تو 80 لاکھ کی تعداد میں چھپی اور دنیا کی 39 زبانوں میں اس کا ترجمہ ہوا۔

ایک نہایت کامیاب بزنس مین سے اس کی کامیابی کا راز ایک لفظ میں پوچھا گیا۔اس نے کہا کہ ''ثابت قدمی''۔یعنی استقامت اور مستقل مزاجی۔اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ خدا اس کے ساتھ ہے جو ثابت قدم ہو۔ بہت سے لوگ اس وقت کوشش ترک کر دیتے ہیں جب وہ کامیابی حاصل کرنے والے ہوتے ہیں۔ وہ کامیابی سے ایک گز پہلے کوشش چھوڑ دیتے ہیں۔ وہ کھیل کے آخری لمحات میں کامیابی سے ایک فٹ کے فاصلے پر

کوشش ترک کر کے ہمیشہ کے لیے ناکام ہوجاتے ہیں۔ اس لیے کہا جاتا ہے کہ:

It is always too early to quit.

یعنی کوشش ترک کرنا ہمیشہ جلد بازی ہوتی ہے۔ لہٰذا اپنے خوابوں سے کبھی کنارہ کشی اختیار نہ کریں اور کوشش کبھی ترک نہ کریں۔ ویسے بھی جس کام کو ہم مستقل مزاجی سے کرنے کی کوشش کرتے ہیں وہ آسان ہوجاتا ہے۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ کام کی فطرت اور نوعیت بدل جاتی ہے بلکہ اس کام کو کرنے کی ہماری صلاحیت بدل جاتی ہے، بہتر ہوجاتی ہے۔

خواب کامیابی کے بیج ہیں اور استقامت کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔ سنگ مرمر ایک سخت پتھر ہے مگر چھوٹا سا پانی کا قطرہ جو مسلسل گرتا رہتا ہے اس میں سوراخ کر دیتا ہے۔ جب منصوبہ شروع کر دیں تو پھر ثابت قدم اور مستقل مزاج رہیں اور اس وقت تک دم نہ لیں جب تک کامیاب نہ ہوجائیں۔ کامیابی میلوں میں نہیں بلکہ انچوں میں حاصل ہوتی ہے۔ کامیابی کے سفر میں کوشش ترک کرنے کی گنجایش (Option) سرے سے ہے ہی نہیں۔ لہٰذا دستبرداری کے خیال ہی سے دستبردار ہوجائیں۔ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

دنیا کا سب سے بڑا انقلاب رحمتہ اللعالمین صلی اللہ علیہ والہ وسلم لائے جس کے لیے 23 سال لگے۔ جماعت اسلامی ملک میں اسلامی نظام قائم کرنے کی داعی ہے وہ 2003ء میں 63 سال کی مسلسل جدوجہد کے بعد آخر کار صوبہ سرحد میں حکومت بنانے میں کامیاب ہو گئی۔ دنیا میں استقامت کی اس سے بڑی مثال شاید ہی کوئی دوسری ہو۔ کامیابی اور دولت کبھی ایک دم حاصل نہیں ہوتی بلکہ قدم بہ قدم حاصل ہوتی ہے۔ بڑی کامیابی کو 10 تا 20 سال لگ جاتے ہیں۔

کامیابی کے لیے ثابت قدمی سے زیادہ کوئی اور چیز اہم نہیں۔ ثابت قدمی کا کوئی متبادل نہیں۔ قابلیت نہیں، قابل مگر ناکام لوگوں سے دنیا بھری پڑی ہے۔ ذہانت اور فطانت نہیں۔ ذہین فطین لوگ غربت اور بدحالی کی زندگی بسر کر رہے ہیں۔ تعلیم نہیں، لاکھوں اعلیٰ تعلیم یافتہ لوگ بے کار پھر رہے ہیں۔ محنت نہیں، مزدوروں سے زیادہ محنت کون کرتا ہے مگر ان کو ایک

وقت کی روٹی بمشکل ملتی ہے۔ کچھ بھی نہیں۔ کامیابی اس کو ملتی ہے جو ثابت قدم رہا۔ لہٰذا جب کوئی چیز لینے جائیں تو اس وقت تک واپس نہ ہوں جب تک اسے حاصل نہ کریں۔ مانگنے والے فقیر کی طرح۔ وہ مانگتا ہے مگر آپ انکار کر دیتے ہیں مگر وہ مانگتا چلا جاتا ہے، آخر کار تنگ آ کر آپ اسے کچھ نہ کچھ دے ہی دیتے ہیں۔

ہر کامیاب بزنس اور کام عموماً 15 سال میں جوان ہوتا ہے۔ چنانچہ پہلے دن سے سوچ لیں کہ غیر معمولی کامیابی حاصل کرنے کے لیے آپ کو لمبا سفر کرنا ہوگا، لمبی مدت انتظار کرنا پڑے گا، لمبی اننگ کھیلنا ہوگی۔ لوگوں کی اکثریت پہلی مخالفت یا بدقسمتی دیکھ کر ہتھیار ڈال دیتی ہے، کوشش ترک کر دیتی ہے اور ناکام ہوجاتی ہے، جب کہ کامیاب لوگ کبھی کوشش ترک نہیں کرتے اور کامیاب ہوجاتے ہیں کیونکہ انھیں علم ہے کہ:

Winners never quit and quitters never win.

یعنی فاتح کوشش کبھی ترک نہیں کرتے اور کوشش ترک کرنے والے کبھی فتح حاصل نہیں کرتے۔ اس انگلش فقرے کو موٹے حروف میں لکھ کر کسی ایسی جگہ آویزاں کریں جہاں سے آپ اسے اکثر دیکھ سکیں۔ حقیقی ثابت قدمی یہ ہے کہ فرد جب دیوار سے ٹکرائے تو یہ سوچتے ہوئے کپڑے جھاڑتے ہوئے اٹھ کھڑا ہو کہ وہ دیوار کے اندر سے نہیں گزر سکتا لہٰذا اسے دیوار کے اوپر سے، نیچے سے یا گرد سے راستہ تلاش کرنا ہوگا یا پھر دیوار کو گرانا یا اوپر اٹھانا ہوگا۔

غیر مستقل مزاجی ناکامی کی سب سے بڑی وجہ ہے جس پر شدید خواہش اور کامیابی کی تڑپ سے قابو پایا جا سکتا ہے۔ ثابت قدمی کی عادت ناکامی کے خلاف انشورنس ہے۔ کامیابی کے لیے واحد خاصیت جو کسی بھی دوسری خاصیت سے اہم ہے وہ صبر ہے۔ آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک بے صبری نہ دکھائیں۔ کامیابی صبر مانگتی ہے۔ اسی لیے میاں محمدؒ نے بہت خوبصورت بات کہی:

صبر دا پھل مٹھا ہوندا تے بے صبرا پھل کوڑا
منزل نوں او پانئیں سکدا جیہڑا پے جاندا اے سوڑا

ثابت قدمی کی سب سے بڑی دشمن بے صبری ہے۔فورڈ گاڑیوں کے بانی ہنری فورڈ نے اپنا پہلا انجن 17 سال میں بنایا۔عظیم موجد ایڈیسن خشک بیٹری بناتے ہوئے 50 ہزار بار ناکام ہوا۔اپنی ناکامیوں پر تبصرہ کرتے ہوئے ایڈیسن نے کہا کہ مجھے کامیاب ہونا ہی تھا کیونکہ جب وہ سارے طریقے ختم ہوگئے جو ناکام ہونے تھے تو مجھے وہ طریقے اختیار کرنے پڑے جو کامیاب ہونے تھے۔عظیم خوابوں کی تعبیر 10 گز کے فاصلے پر نہیں بلکہ میلوں دور ہوتی ہے۔اگر آپ کے پاس یقین اور ثابت قدمی ہے تو ہر چیز ممکن ہے۔دنیا میں تقریباً کوئی بھی مسئلہ ایسا نہیں جو صبر سے حل نہ کیا جاسکے۔کسی بھی کامیابی کے لیے صبر کی ضرورت ہے۔آپ اس وقت تک ناکام نہیں ہوتے جب تک بے صبری نہ دکھائیں۔حالات چاہے کتنے ہی خراب کیوں نہ ہوں کبھی دستبردار نہ ہوں۔ہر مسئلے کا کوئی نہ کوئی حل موجود ہوتا ہے۔اس کے علاوہ حالات اس سے زیادہ کیا خراب ہوں گے۔ویسے بھی سائیکل چلانا سیکھنے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ آپ گرتے رہیں، کوشش کرتے رہیں اور کبھی کوشش ترک نہ کریں۔دنیا انھی کی ہے جو صبر کے ساتھ مستقل مزاج رہتے ہیں۔

ہر پراجیکٹ میں ایک ایسا وقت آتا ہے جب آپ نے انتظار کے سوا کچھ نہیں کرنا ہوتا، صرف انتظار۔اس صورت میں خطرہ ہوتا ہے کہ کہیں آپ دستبردار نہ ہوجائیں۔کوشش ترک نہ کردیں۔ثابت قدمی ایک ذہنی حالت ہے۔آپ اس کی تربیت کرسکتے ہیں۔ثابت قدمی کا انحصار بہت سے عناصر پر ہے جن میں سے چند اہم درج ذیل ہیں:

1۔ قطعی (Definite) گول۔
2۔ کامیابی کی شدید تڑپ۔
3۔ اپنے آپ پر اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد۔
4۔ کامیابی کا پورا یقین۔اس وقت مستقل مزاج بننا آسان ہوجاتا ہے جب آپ کو اپنی کامیابی کا یقین ہو۔
5۔ قوت ارادی۔
6۔ مثبت ذہنی رویہ جو منفی سوچوں کے لیے بند ہو۔

7۔ پسندیدہ کام۔
8۔ ایسے افراد سے تعلق جو آپ کی حوصلہ افزائی کریں۔
9۔ درست علم۔
10۔ مثبت بجشن۔بُرے حالات میں اپنے آپ کو بجشن دیں کہ ''جب تک مجھے علم ہے کہ میں درست (Right) ہوں، صحیح راستے پر ہوں اس وقت تک کوشش ترک نہیں کروں گا جب تک کامیاب نہیں ہوجاتا۔''
11۔ جب آپ محسوس کریں کہ آپ اپنے پراجیکٹ کو ختم کرنا چاہتے ہیں تو اس بات کو ضرور ذہن میں رکھیں کہ اس پر اب تک کتنی محنت، وقت اور سرمایہ لگاچکے ہیں۔پراجیکٹ ختم کرنے کی صورت میں یہ سب ضائع ہوجائے گا۔
12۔ ایک فہرست بنائیں اس میں وہ تمام مسائل اور چیلنج درج کریں جن کا آپ کو سامنا ہے۔نوٹ کریں کہ کہاں آپ کو دل شکنی، بے حوصلگی، پست ہمتی اور بے یقینی محسوس ہوتی ہے۔یہ بھی سوچیں اور نوٹ کریں کہ کہاں آپ کو زیادہ استقامت کی ضرورت ہے۔اپنے آپ کو بار بار یاد دلائیں کہ ناکامی کوئی انتخاب (Option) نہیں، ہتھیار کبھی نہ پھینکیں، کوشش کبھی ترک نہ کریں۔فاتح کبھی کوشش ترک نہیں کرتے۔

لاشعور کا کامیابی میں بنیادی کردار

انسان کی کامیابی میں اس کے لاشعور کا کردار بہت اہم ہے۔ لاشعور خوشی اور کامیاب زندگی کا پاور ہاؤس ہے۔ جب کوئی پروگرام آپ کے لاشعور میں چلا جائے تو وہ اس پر کام کرنا شروع کر دیتا ہے اور پھر تمام کائنات آپ کی کامیابی کے لیے بھرپور کردار ادا کرتی ہے۔ اس طرح آپ کا لاشعور کامیابی کے لیے آپ کو بے شمار راستے اور طریقے بتائے گا۔ آپ کو بہت سے نئے آئیڈیے ملیں گے جن کی وجہ سے آپ کا کامیابی کا سفر آسان ہو جائے گا، آپ کامیابی کے مواقع (Opportunities) کو آسانی سے پہچان سکیں گے اور ان سے فائدہ اٹھا سکیں گے۔

انسانی دماغ کے دو حصے ہیں جن کو دماغ کے نصف کُرّے کہا جاتا ہے۔ ایک دائیں طرف اور دوسرا بائیں طرف۔ بائیں نصف کُرّے کا تعلّق ہماری سوچ بچار، تجزیہ، منطق اور استدلال کی صلاحیت اور عقل کے ساتھ ہے۔ یہ حصہ دلائل دیتا ہے۔ غلط اور صحیح میں تمیز کرتا ہے۔ روزمرہ زندگی کے فیصلے کرتا ہے مثلاً کپڑے کون سے پہننے ہیں، کھانا کون سا پکانا ہے۔ کتاب کون سی پڑھنی ہے۔ یہ حصہ علم حاصل کرتا ہے ان سب چیزوں کا تعلّق ہمارے شعور کے ساتھ ہے۔ شعور ہماری سوچوں، احساسات اور اعتقادات کا سٹور بھی ہے۔

ہمارے دماغ کے دائیں حصے کا تعلّق جسمانی وظائف (Function) سے متعلّق ہے۔ اس کا تعلّق ہماری تخلیقی صلاحیتوں، Ideas اور مسائل حل کرنے کی صلاحیت کے ساتھ ہے۔ یعنی

اس کا تعلّق ہمارے لاشعور (Unconscious) کے ساتھ ہے۔ اکثر ماہرین Subconcious کو لاشعور کے معنی میں استعمال کرتے ہیں۔ لاشعور انسان کو زندہ رکھتا ہے۔ یہ جسم کے اہم وظائف مثلاً دل کی دھڑکن۔ دوران خون، نظام ہضم اور جسم کے درجۂ حرارت وغیرہ کو کنٹرول کرتا ہے۔ لاشعور ہمارے تجربات، عادات اور اعتقادات (Belief system) وغیرہ کو محفوظ رکھتا ہے۔ جب کوئی عادت بن جاتی ہے تو پھر لاشعور اسے خودکار (Automatic) کر دیتا ہے۔ اور ہم اسے بغیر سوچے سمجھے کرنے لگتے ہیں، جیسے گاڑی چلانا وغیرہ۔ لاشعور سوچ بچار نہیں کرتا۔ یہ تنقیدی صلاحیت نہیں رکھتا۔ یہ 24 گھنٹے کام کرتا رہتا ہے، یہ صرف احکامات پر عمل کرتا ہے۔ یہ فرد کو غیر مادی سطح پر پوری دنیا کی ذہانت اور توانائی کے ساتھ جوڑ دیتا ہے۔

ہمارے ذہن کا 90 فی صد حصہ لاشعور اور صرف 10 فی صد شعور پر مشتمل ہے۔ لاشعور، شعور کی نسبت 30 ہزار گنا زیادہ تیزی سے کام کرتا ہے۔ انسان کی ذاتی ترقی، خوش حالی، کامیابی اور ناکامی کا سب سے بڑا ذریعہ لاشعور ہے۔ ہمارے ہر مسئلے کا حل اس کے پاس موجود ہے۔ اس کے پاس ترقی، کامیابی اور مال دار بننے کے ہزاروں Ideas ہیں جب کہ آپ کو صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے۔ آپ کا لاشعور ہمیشہ آپ کا حکم مانتا ہے۔ لہٰذا اس کو وہ ساری وجوہات بتا دیں کہ آپ کیوں کامیاب ہونا چاہتے ہیں۔

شعور طے کرتا ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ لاشعور بتاتا ہے کہ آپ نے اسے کیسے حاصل کرنا ہے؟ شعور طے کرتا ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ کیوں چاہتے ہیں؟ اور کب چاہتے ہیں؟ لاشعور بتاتا ہے کہ آپ اسے کیسے حاصل کر سکتے ہیں؟ وہ تمام وسائل جن کی آپ کو کامیاب ہونے کے لیے ضرورت ہے وہ آپ کے لاشعور میں موجود ہیں۔ جب آپ اپنے لاشعور کو کوئی پروگرام دے دیتے ہیں تو یہ اس پر اندھا دھند عمل کرتا ہے۔ چونکہ اس کے پاس تنقیدی صلاحیت نہیں، اس لیے اگر آپ اسے منفی پروگرام دیں گے تو یہ اس پر بھی کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔ اس صورت میں آپ کبھی کامیاب نہ ہو سکیں گے۔ لہٰذا اسے مثبت پروگرام دیں۔ جو خیال بھی لاشعور میں داخل ہو جاتا ہے وہ عملی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ حقیقت کا روپ دھار

لیتا ہے۔ جب کوئی پروگرام لاشعور میں چلا جاتا ہے تو وہ اسے حاصل کرنے کا راستہ خود ہی حاصل کر لیتا ہے، تلاش کر لیتا ہے۔

لاشعور اس وقت بہترین کام کرتا ہے جب اس کے سامنے مخصوص (Specific) اور واضح گول ہو۔ اور اس کے حصول کی تاریخ بھی طے کر لی جائے، آپ کو اس کے حصول کا یقین بھی ہو اور آپ شدید خواہش بھی رکھتے ہوں۔ پھر جن (Ideas) کی آپ کو ضرورت ہو گی وہ خود بخود آپ کے شعور میں آ جائیں گے۔ جب گول واضح ہو تو لاشعور خود بخود مسلسل مسائل کو حل کرتا رہتا ہے۔ کامیاب ہونے کے لیے آپ کو جن چیزوں کی ضرورت ہوتی ہے یہ مہیا کر دیتا ہے۔ یہ عین وقت پر آپ کے مسائل کے حل اور جوابات مہیا کرتا ہے۔ جو خیال یا پلان آپ کے لاشعور میں چلا جائے وہ اسے عملی صورت میں لے آتا ہے لہٰذا بڑے پلان بنائیں، عظیم خواب دیکھیں اور پھر ان کو لاشعور کے سپرد کر دیں۔

لاشعور اس وقت زیادہ کام کرتا ہے جب آپ جسمانی اور ذہنی طور پر ریلیکس اور سکون کی الفا حالت (Alpha state) میں ہوں۔ یہ حالت سب سے زیادہ ہپناٹزم کی کیفیت میں ہوتی ہے۔ لہٰذا لاشعور کو پیغام دینے کا موثر ترین ذریعہ ہپناٹزم کی کیفیت یعنی ٹرانس (Trance) ہے۔ لاشعور کو دن کی نسبت رات کے وقت پیغام دینا 6 گنا زیادہ موثر ہے۔ لاشعور کو پیغام دینے کے لیے رات کو سونے سے پہلے کے 45 منٹ زیادہ اہم ہیں اور آخری 5 منٹ تو اہم ترین۔ اسی طرح صبح اٹھنے کے فوراً بعد کے 30 منٹ میں بھی لاشعور پیغام کو جلد قبول کر لیتا ہے۔

لاشعور کو پیغام یا پروگرام دینا

لاشعور کو پیغام دینے کے بہت سے طریقے ہیں۔ سب سے موثر طریقہ یہ ہے کہ فرد کو ہپناٹزم کی کیفیت میں پیغام دیا جائے۔ یا فرد اپنے آپ کو ہپناٹزم کی کیفیت میں پیغام دے۔ میں اپنے مریضوں کے علاج کے لیے اس طریقے کو استعمال کرتا ہوں۔ دوسرے طریقوں کی مدد سے کوئی پروگرام 21 تا 40 دن میں لاشعور میں چلا جاتا ہے۔ جب کہ وہی پروگرام ہپناٹزم کی

کیفیت میں عموماً صرف 7 دن میں لاشعور میں چلا جاتا ہے۔ تقریباً ہر فرد ہپناٹزم سیکھ سکتا ہے۔ تاہم کتب کے ذریعے سیکھنا کافی مشکل ہے اگرچہ ناممکن نہیں۔ مگر کسی ماہر کی مدد سے آپ صرف ایک گھنٹے میں سیکھ سکتے ہیں۔ ہم اپنی ورکشاپس میں شخصی ہپناٹزم سکھاتے ہیں۔

ایک سوال یہ بھی اٹھتا ہے کہ ہپناٹزم کے بغیر لاشعور کو پروگرام دینے کا سب سے موثر طریقہ کون سا ہے۔ ہر فرد دوسرے سے مختلف ہے۔ ان انفرادی اختلافات کی وجہ سے کوئی ایک طریقہ بتانا مشکل ہے۔ کوئی بھی ایک طریقہ سب افراد کے لیے یکساں موثر نہ ہو گا۔ بہتر یہ ہے کہ آپ جتنے زیادہ طریقوں کو استعمال کر سکتے ہیں، کریں۔ ان سب کو ملا کر بڑی آسانی سے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ لاشعور کو پیغام دینے کے چند اہم طریقے درج ذیل ہیں:

1۔ لاشعور کو پیغام دینے کا سب سے عام طریقہ سجشن ہے۔ جب بھی آپ ایک فقرے کو بار بار دہراتے ہیں تو وہ آخر کار آپ کے لاشعور میں جا کر عملی صورت اختیار کر لیتا ہے۔ یعنی حقیقت کا روپ دھار لیتا ہے۔ اس طریقے کو ہر فرد آسانی سے استعمال کر سکتا ہے۔ اس کی کئی صورتیں ہیں۔ اپنے گول کو سجشن کی صورت میں بار بار دہرائیں۔ سجشن بناتے وقت ان اصولوں کو مدنظر رکھیں:

A سجشن کو ''میں'' سے شروع کریں۔

B سجشن فعل حال (Present tense) میں ہو نہ کہ مستقبل میں۔ لاشعور مستقبل کے پروگرام کو جلد قبول نہیں کرتا۔ زیادہ بہتر ہے کہ سجشن فعل حال جاری میں ہو۔ مثلاً:

- O میں نئی مرسڈیز حاصل کروں گا۔۔۔۔۔۔غلط
- O میں نئی مرسڈیز چلاتا ہوں۔۔۔۔۔۔۔۔درست
- O میں نئی مرسڈیز حاصل کرنا چاہتا ہوں۔۔درست
- O میں نئی مرسڈیز حاصل کرنے جا رہا ہوں۔۔۔درست اور بہتر۔
- O میں نئی مرسڈیز سے لطف اندوز ہو رہا ہوں۔۔۔درست اور زیادہ بہتر۔

C سجشن مثبت ہو نہ کہ منفی۔ سجشن اس چیز کی ہو کہ آپ کیا چاہتے ہیں نہ کہ آپ کیا نہیں چاہتے مثلاً:

O اب میں ہوائی سفر سے خوف زدہ نہیں ہوں۔۔۔۔غلط

O اب میں ہوائی سفر سے لطف اندوز ہوتا ہوں۔۔۔درست

D سجشن مختصر مگر بالکل واضح ہو۔بہتر ہے کہ 4 یا 6 الفاظ تک محدود ہو۔سجشن اتنی سادہ اور واضح ہو کہ ایک 10 سالہ بچہ بھی اسے سمجھ لے۔کیونکہ لاشعور بہت بھولا ہے۔

E سجشن مخصوص (Specific) ہو مثلاً:

O مجھے بہت سی دولت چاہیے۔۔۔غلط

O مجھے ماہانہ دولاکھ روپے چاہئیں۔۔۔۔درست

F بہتر ہے کہ سجشن کے آخر میں ''رہا ہوں'' وغیرہ ہو مثلاً

O میں اپنے جذبات کا اظہار ایمان داری اور کھلے انداز سے کرتا ہوں۔۔۔درست

O میں اپنے جذبات کا اظہار ایمان داری اور کھلے انداز سے کر رہا ہوں۔۔بہتر

G سجشن میں کم از کم ایک جذباتی لفظ شامل ہو یعنی اس میں مبالغہ شامل کیا جائے مثلاً

O ''میں اچھا محسوس کر رہا ہوں'' کے بجائے ''میں زبردست محسوس کر رہا ہوں''۔۔۔ زیادہ بہتر ہے۔

H سجشن آپ کے اپنے لیے ہو نہ کہ دوسروں کے لیے۔

I سجشن میں کچھ اضافہ کیا جائے مثلاً:

O ''میں تین لاکھ ماہانہ کما رہا ہوں'' کے بجائے
''میں تین لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں''

سجشن دینا

A۔اپنے مقصد حیات کے حصول کے لیے دو یا تین الفاظ پر مشتمل ایک فقرہ بنائیں اور پھر دن میں سینکڑوں بار اسے دہرائیں۔فقرے کا دورانیہ 2 سیکنڈ سے زیادہ نہ ہو۔

B۔بہتر نتائج کے لیے سجشن ہمیشہ ''الفا'' حالت (State) یعنی سکون کی حالت میں دی جائے جب جسم اور ذہن دونوں پُرسکون ہوں۔اس کے لیے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹنا بہتر ہے۔جسم کے ایک ایک حصے کو ریلیکس کریں، ڈھیلا چھوڑیں۔

آنکھیں بند کر لیں۔10 لمبے اور گہرے سانس لیں۔ہر سانس کو آہستہ آہستہ خارج کریں۔پھر تصور کریں کہ آپ ایک بہت اونچی بلڈنگ میں ایک لفٹ کے اندر کھڑے ہیں۔لفٹ آہستہ آہستہ نیچے آرہی ہے۔ہر منزل پر منزل کا نمبر آتا ہے اور ہر منزل پر آپ زیادہ ریلیکس ہوتے جارہے ہیں جب بالکل نیچے آجائیں تو لفٹ سے باہر نکلیں۔تو آگے بیس سیڑھیاں ہیں۔ان کو گنتے جائیں اور نیچے اُترتے جائیں، سیڑھیاں ختم ہونے پر ایک خوبصورت باغیچے میں پہنچ جائیں گے وہاں ایک بینچ پر بیٹھ جائیں اور سجشن کو آہستہ آہستہ یا بلند آواز میں دہرائیں۔آواز بہت بلند نہ ہو۔اگر آپ تصور نہیں کر سکتے تو بھی کوئی ہرج نہیں۔اس صورت میں 10 کی بجائے 20 لمبے سانس لیں۔یہ مشق تقریباً 20 منٹ کی ہوگی۔

بہتر نتائج کے لیے یہ مشق صبح اٹھتے ہی ایک بار دوپہر اور رات سوتے وقت کی جائے۔یعنی دن میں تین بار کی جائے۔تاہم صبح شام بھی کی جاسکتی ہے۔سجشن کو 5 تا 15 منٹ دہرایا جائے۔بہتر ہے کہ ایک وقت میں ایک یا زیادہ سے زیادہ دو سجشن دی جائیں، جب ایک سجشن حقیقت بن جائے تو پھر دوسری سجشن دیں۔

C۔ایک روسی ریسرچر Lazanof نے دریافت کیا کہ اگر فرد پوری طرح ریلیکس ہو جائے اور الفا سٹیٹ میں چلا جائے تو پھر کلاسیکل موسیقی کے ساتھ اسے نئی معلومات دی جائیں تو آموزش Learning بہت تیز ہوگی۔یہ موسیقی پس منظر میں ہوگی۔چنانچہ اگر سجشن کو موسیقی کے ساتھ ملا کر ریکارڈ کر کے سکون کی حالت میں صبح، شام سنا جائے تو یہ بہت موثر ہوگی۔ایسی ٹیپ عموماً 20 منٹ کی ہوتی ہے۔اس طرح کی ٹیپ آپ خود بھی بنا سکتے ہیں۔ایک ایسی ٹیپ لیں جس میں سکون دینے والی موسیقی ہو۔اس کو آن کر دیں پھر دوسری ٹیپ میں پہلے سے تیار کی گئی سجشن کو کئی بار پڑھیں۔اس طرح یہ سجشن موسیقی کے پس منظر میں ریکارڈ ہو جائے گی۔اسے صبح اور رات سوتے وقت سنا جائے۔یہ آپ کے لاشعور میں چلی جائے گی۔

D۔لاشعور کو سجشن دینے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ ایک کیسٹ میں اپنے گول اور

سجشن کو ریکارڈ کر لیں اور اس کو واک مین یا گاڑی میں سنتے رہیں۔فضول گانے سننے کے بجائے ان سجشن کو بار بار سنیں۔انشاءاللہ جلد ہی یہ حقیقت کا روپ دھار لیں گے۔

E۔اگر آپ ہر وقت اپنی سجشن کو دل میں یا بلند آواز سے دہراتے رہیں تو بھی یہ آپ کے لاشعور میں چلی جائے گی۔یعنی جب بھی موقع ملے، جب بھی فارغ ہوں مثلاً کسی کا انتظار کرتے ہوئے، گاڑی چلاتے اور ورزش کرتے ہوئے سجشن کو بار بار دہرائیں۔

F۔اس طریقے کی مدد سے بھی لاشعور کو پروگرام دیا جا سکتا ہے۔سیدھے کھڑے ہو جائیں۔شہادت اور درمیان والی انگلی کو سینے کے درمیان رکھیں اور پھر واضح ،صاف، بلند اور پُر اعتماد آواز سے سجشن کو 10 تا20 بار دہرائیں۔20 تا50 بار دہرانا زیادہ موثر ہوگا۔یہ مشق روزانہ ایک بار کی جائے۔صبح شام کر لی جائے تو زیادہ موثر ہے۔

G۔لاشعور کو پیغام دینے کا یہ ایک بہت موثر طریقہ ہے۔ایڑیاں جوڑ کر آئینے کے سامنے سیدھے کھڑے ہو جائیں۔آئینہ اتنا بڑا ہو کہ آپ کا جسم چہرے سے کمر تک نظر آئے۔پیٹ اندر کو کر لیں، سینہ آگے کو نکلا ہوا ہو، گردن اور سر سیدھے ہوں۔5 لمبے سانس لیں۔جسم میں طاقت اور توانائی محسوس کریں۔اپنی آنکھوں میں دیکھتے ہوئے سجشن کو اتنی بلند آواز سے دہرائیں کہ آپ کے کان اسے سن سکیں۔اس طرح کے فقرے مثلاً ''میں جو چاہتا ہوں اسے حاصل کرنے جا رہا ہوں'' کو دن میں دو بار صبح، شام بار بار دہرائیں، کم از کم 10 تا15 بار، اگر 50 بار دہرائیں تو زیادہ بہتر۔سجشن کو جتنی زیادہ بار دہرائیں گے اتنا ہی زیادہ موثر ہوگی۔فقرے کو پُر جوش انداز سے دہرائیں اس میں جذبات شامل کر لیں۔

H۔لاشعور کو پیغام دینے کا یہ بھی ایک اچھا طریقہ ہے۔اپنے گولز کو 3"x5" کے کارڈ یا کاغذ پر موٹے حروف میں فعل حال میں مثبت انداز سے واضح الفاظ میں لکھیں۔الفاظ قطعی (Definite) اور بہت سادہ ہوں۔اس مشق کو صبح اور رات سوتے وقت کیا جائے۔کسی پُر سکون جگہ بیٹھ جائیں۔چند لمبے سانس لیں، جسم اور ذہن کو ریلیکس کریں۔سانس کو آہستہ آہستہ خارج کریں۔کارڈوں کو اپنی گود میں رکھ لیں۔اپنا ایک

گول پڑھیں۔پھر آنکھیں بند کر کے اسی فقرے کو دل میں 5 بار دہرائیں۔اس طریقے کو مزید موثر بنانے کے لیے بعد ازاں تصور کریں کہ جیسے گول پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے آپ اس سے مستفید اور لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ہر گول کے ساتھ یہی مشق کریں۔اس طریقے کی مدد سے آپ کا لاشعور 10 تا15 گولز پر موثر طور پر کام کر سکتا ہے۔ہر گول کے لیے 30 تا60 سیکنڈ کافی ہیں۔15 گولز کے لیے زیادہ سے زیادہ 15 منٹ صرف ہوں گے۔ایک کارڈ پر صرف ایک گول لکھا جائے۔گول اس طرح لکھا جا سکتا ہے۔

- ''میں کامیاب ہوتا جا رہا ہوں۔''
- ''میرا بزنس ہر روز کامیاب ہو رہا ہے''
- ''میرا وزن ہر روز کم ہوتا جا رہا ہے''

ویسے تو آپ خود بھی مذکورہ اصولوں کی روشنی میں اپنی پسند کی سجشن بنا سکتے ہیں۔تاہم نمونے کی چند اہم سجشن درج ذیل ہے:

- میں ماہانہ ایک لاکھ روپے کماتا ہوں۔
- میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں۔
- میں 31 دسمبر 2009ء تک 5 کروڑ یا زیادہ چاہتا ہوں۔
- اپنے لاشعور کو حکم دیں کہ ''مجھے 10 لاکھ یا زیادہ روپے مہیا کرو''
- مجھے کامیابی چاہیے۔
- میں صنعت کار بننا چاہتا ہوں۔
- میں دولت مند بننا چاہتا ہوں۔
- میرا وزن.....پونڈ ہے۔
- میرا بزنس ہر ماہ 50 لاکھ یا زیادہ روپے منافع پیدا کر رہا ہے۔
- میری کمپنی کا بزنس تیزی سے بڑھ رہا ہے۔
- میں بہت شاندار محسوس کر رہا ہوں۔
- میں اپنے خوابوں کی زندگی بسر کر رہا ہوں۔اللہ تعالیٰ نے مجھے جو کچھ عطا کیا ہے، اس

کے لیے میں اس کا بے حد شکر گزار ہوں۔ مجھے اس پر یقین کامل ہے۔

O بڑی مقدار میں دولت میری طرف آرہی ہے۔

O میرے اکاؤنٹ میں 10 لاکھ روپے ہیں۔

O میں اپنی زندگی کے تمام حالات میں بہترین نتائج پر یقین رکھتا ہوں۔

O میں تمام چیزیں کر سکتا ہوں یا میں ہر چیز کر سکتا ہوں۔

O اپنے لاشعور کو حکم دیں ''مجھے کروڑ پتی بنادو۔''

O آج مجھے اپنے آپ پر مکمّل یقین اور اعتماد ہے۔ مجھے یقین ہے کہ میں اعلیٰ کامیابیاں حاصل کرنے کا اہل ہوں۔

O آج میں اپنی تمام کارکردگی کی ذمے داری قبول کرتا ہوں۔ مجھے علم ہے کہ یہ میری سوچوں کا نتیجہ ہے۔

O آج میں اپنے وقت کو موثر طور پر استعمال کرتا ہوں۔ مجھے علم ہے کہ ہر لمحہ قیمتی ہے۔ ہر لمحے کو بہترین فائدے کے لیے استعمال کیا جائے۔

O آج میں ذاتی ترقی اور بہتری (Self development) کے پروگرام پر عمل کرتا ہوں۔ میں ہر روز کم از کم ایک گھنٹہ ذاتی بہتری کے لیے وقف کرتا ہوں۔

O آج میں اپنی جسمانی، ذہنی اور روحانی صحت کو اہمیت دیتا ہوں۔ میں اپنا بہت خیال رکھتا ہوں۔

O آج میں اپنے گولز سیٹ کرنے اور حاصل کرنے کے لیے ایک تخلیقی فرد ہوں۔

O میں ہمیشہ توقع سے زیادہ کام کرتا ہوں۔

O میں ہمیشہ معاوضے سے زیادہ کام کرتا ہوں۔

O میں اپنے کام سے لطف اندوز ہوتا ہوں۔

O آج میں جو کچھ کرتا ہوں اس میں بہترین ہوں۔

O مجھے یقین ہے کہ بہترین بننے سے میں اپنی حقیقی شخصیت کو جان سکوں گا۔

O روز بروز ہر لحاظ سے میں زیادہ سے زیادہ کامیاب ہوتا جارہا ہوں/رہو رہا ہوں۔

O اللہ تعالیٰ نے پہلے بھی میرے لیے بہت اچھا کیا، مزید بھی کریں گے۔

O آج میں صحیح جگہ، صحیح لوگوں سے سب کے بھلے کے لیے ملوں گا۔

O لوگ مجھے پسند کرتے ہیں۔ یہ بڑی حیران کن چیز ہے کہ میں جس فرد سے بھی ملتا ہوں وہ مجھے پسند کرتا ہے۔ میں بھی جس سے ملتا ہوں، اسے پسند کرتا ہوں۔

O مجھے جو بھی اہم کام کرنا ہوتا ہے میں ہمیشہ اس کے لیے تیاری کرتا ہوں۔

O میں ملاقات (Appointment) کے لیے ہمیشہ ذرا پہلے نکل جاتا ہوں۔ اور وہاں وقت سے پہلے پہنچ جاتا ہوں۔

O وہ ضروری چیزیں جن کو کرنے کو میرا دل نہیں کرتا، ان کو سب سے پہلے کرتا ہوں۔

O میں ہر روز اپنے گولز کے قریب ہوتا جارہا ہوں۔

O میں ہر روز صبح 6 بجے اٹھتے وقت بہت شان دار (Great) محسوس کرتا ہوں۔

O میں ہر چیز سکون کی حالت میں چستی، پھرتی اور ہوشیاری سے کرتا ہوں۔ میں ہر چیز کرتے وقت پُرسکون، ہوشیار اور چست ہوتا ہوں۔

O میں خوش قسمت ہوں، میرے ساتھ اچھی چیزیں واقع ہو رہی ہیں۔

O مجھے کرولا یا اس سے بہتر گاڑی چاہیے۔

O میں جو کچھ شروع کرتا ہوں اس میں کامیاب ہوتا ہوں۔

O میں جو کچھ شروع کرتا ہوں اسے مکمّل کرتا ہوں۔

O میں وقت کا پابند ہوں۔

O میں دوسروں کا لحاظ کرتا ہوں۔

O میں دوسروں کے ساتھ کاروبار کرتے وقت ایمان دار ہوتا ہوں۔

O میں اپنے دوستوں کے ساتھ مخلص ہوتا ہوں۔ اپنے مالک کے ساتھ مخلص ہوتا ہوں۔

O میں ایمان دار اور سچا ہوں۔

O میں جلد فیصلہ کرتا ہوں۔ میری قوتِ فیصلہ بہت اچھی ہے۔

O میں اپنے مسائل کو آسانی سے حل کر لیتا ہوں۔

O میں اپنے کام میں بہت پُرجوش ہوتا ہوں۔

O میں اپنی ذمے داریوں سے جی نہیں چراتا، پہلو تہی نہیں کرتا۔

- میں بہت پُر اعتماد ہوں۔
- میں قابل اعتماد ہوں۔
- مجھے اپنی کامیابی پر یقین کامل ہے۔
- میری جسمانی اور ذہنی صحت بہت اچھی ہے۔
- مجھے دوسروں کی کامیابی سے خوشی ہوتی ہے۔
- میں دولت منداور امیر ہوں۔ زندگی کی تمام نعمتیں اور مال ومتاع میرے پاس ہیں۔ اس کو میں اپنے اور دوسرے لوگوں کے فائدے کے لیے استعمال کرتا ہوں۔
- خوشی، فلاح و بہبود اور خوش حالی اب میری زندگی میں داخل ہو رہی ہیں۔
- میں اچھی صحت سے لطف اندوز ہو رہا ہوں۔ میں خوشی، ذہنی سکون، محبّت اور فرحت و انبساط محسوس کرتا ہوں۔ میں نئی نعمتوں سے لطف اندوز ہو رہا ہوں۔ ان سب کے لیے میں اپنے رب کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔
- میں روز بروز خوش قسمت ہوتا جا رہا ہوں۔
- میں بہت تیز رفتاری سے مطالعہ کرتا ہوں۔
- میں صحت منداور توانائی سے بھرپور ہوں۔
- میری نیند بھرپور اور تازہ دم کرنے والی ہوتی ہے۔
- گول کو حاصل کرنے کے لیے مجھے جتنی توانائی کی ضرورت ہے میں اتنی توانائی رکھتا ہوں۔
- میں جتنی دولت چاہتا ہوں وہ ہر وقت سب کے فائدے کے لیے پُر سکون، صحت مندانہ اور مثبت طریقے سے میری طرف آ رہی ہے۔
- خوش حالی اور دولت بہت آسانی سے میری طرف آ رہی ہے۔
- اب میری زندگی بہت آرام دہ ہے۔
- سخت محنت کے بجائے میں تیزی، پھرتی اور چستی (Smartness) سے محنت کرتا ہوں۔
- آسان اور پُر سکون طریقے سے، صحت مندانہ اور مثبت طریقے سے، عین وقت پر،

سب کی بھلائی اور بہتری کے لیے دولت میرے پاس آ رہی ہے۔

- خوش حالی میری طرف آسانی اور فراوانی سے آ رہی ہے۔
- میں زندگی میں اعلیٰ ترین اور بہترین چیزیں چاہتا ہوں۔ اعلیٰ ترین اور بہترین چیزیں میری طرف آ رہی ہیں۔
- میں امیر ہوتا جا رہا ہوں۔ میری آمدن بڑھتی جا رہی ہے۔
- اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں ہر روز ہر لحاظ سے اور خاص کر مالی لحاظ سے آزاد اور بے فکر (Independent) ہوتا جا رہا ہوں۔
- اپنے دن کا آغاز ان بجشن سے کریں۔

(i) میں اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی ناپسند سے بچتا ہوں۔

(ii) میں اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی پسند پر خوشی سے عمل کرتا ہوں۔

(iii) دولت کے تمام دروازے میرے لیے کھلے ہیں۔ دولت کے تمام راستے میری طرف آ رہے ہیں۔ لامحدود دولت میری طرف آ رہی ہے۔

(iv) میں خوشی محسوس کر رہا ہوں، میں صحت منداور شان دار (Terrific) محسوس کر رہا ہوں۔

(v) کامیابی آسانی سے میری طرف آ رہی ہے۔

- ایک دلچسپ تجربہ کریں۔ اس بجشن کو "مجھے یقین ہے کہ آج میرے ساتھ کوئی بہت شان دار چیز واقع ہوگی یا واقع ہونے والی ہے" بار بار دہرائیں حتیٰ کہ لاشعور میں چلی جائے۔ دن کے آخر میں سارے دن کا جائزہ لیں تو معلوم ہوگا کہ واقعی کوئی بہت اچھی چیز واقع ہوئی ہوگی۔

2۔ لاشعور تک پیغام پہنچانے کا ایک موثر طریقہ اپنے گول کو لکھنا ہے۔ آپ اپنے گول کو فعل حال میں ایک بجشن کے انداز سے بار بار لکھیں۔ عموماً 15 تا 20 دفعہ لکھا جاتا ہے۔ اکثر اوقات یہ مشق صبح کے وقت کی جاتی ہے مگر نتائج جلد حاصل کرنے کے لیے اسے صبح اور رات سوتے وقت لکھا جائے تو زیادہ بہتر ہے۔ اس مشق میں بمشکل دو تین

منٹ صرف ہوتے ہیں۔فقرہ اس طرح کا ہوسکتا ہے۔

(i) تین لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ آسانی سے میری طرف آ رہے ہیں۔

(ii) میں تین لاکھ روپے یا زیادہ روپے ماہانہ کمانے جا رہا ہوں۔

(iii) میں تین لاکھ روپے ماہانہ کماتا ہوں۔

(iv) میں تین لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں۔

(v) میرا گول ماہانہ 3 لاکھ یا زیادہ روپے کمانا ہے۔

ان فقروں میں پہلا اور دوسرا موثر ہوگا۔ آپ گول کو جتنا زیادہ لکھتے ہیں اس کے حصول کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے تاہم فقرہ بہت سادہ اور واضح اور مختصر ہو۔فقرے کو I پرسن، II پرسن، اور III پرسن میں لکھا جا سکتا ہے مثلاً ''میں'' وقاص ایک تخلیقی انسان ہوں، وقاص، تم ایک تخلیقی انسان ہو، وقاص ایک تخلیقی انسان ہے۔''

3۔ کچھ ماہرین نے اس طریقے کو استعمال کرنے کی سفارش کی ہے کہ آپ اس طرح ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ اپنے گول کے حصول میں کامیاب ہو چکے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں آپ اس فرد کی طرح سوچیں، گفتگو کریں، چلیں پھریں، لباس پہنیں، عمل (Act) اور محسوس کریں وغیرہ، جس نے اپنا گول پہلے ہی حاصل کرلیا ہو۔ اس طرح ظاہر کریں کہ آپ ناکام نہیں ہو سکتے۔ اس طرح کرنے سے آپ اپنے لاشعور کو حکم دیتے ہیں کہ وہ گول کے حصول کے لیے راستے اور طریقے تلاش کرے اور وہ کرتا ہے۔

4۔ لاشعور کو اس طرح بھی پیغام دیا جا سکتا ہے کہ آپ ہر وقت اپنے گول کے بارے میں مثبت اور یقینی انداز میں سوچیں۔ اصول کشش کے مطابق آپ جس چیز کے بارے میں جتنا زیادہ سوچتے ہیں اتنا ہی زیادہ امکان ہوتا ہے کہ وہ حقیقت میں بدل جائے۔ ایسا کبھی نہیں ہوسکتا کہ آپ سوچیں کچھ اور، نتیجہ کچھ اور حاصل ہو جائے۔

5۔ ایک دلچسپ تجربہ کیا گیا۔ باسکٹ بال کے کھلاڑیوں کے 3 گروپ بنائے گئے۔ یہ سب کھلاڑی کھیل میں یکساں تھے۔ پہلے گروپ سے کہا گیا کہ وہ آج کے بعد باسکٹ بال کھیلنے کی مشق نہیں کرے گا۔ بلکہ آرام کرے گا۔ دوسرے گروپ سے کہا گیا کہ وہ

ہر روز گراؤنڈ میں جا کر ایک گھنٹہ روزانہ کھیل کی پریکٹس کرے۔ اور تیسرے گروپ سے کہا گیا کہ وہ ہر روز چند منٹ کے لیے تصور میں باسکٹ بال کھیلنے کی مشق کرے۔ ایک مقررہ وقت کے بعد تینوں کو بلایا گیا اوران کی کارکردگی کو چیک کیا گیا پہلے گروپ کی کارکردگی جس نے مشق نہ کی تھی، مشق نہ کرنے کی وجہ سے دوسرے دونوں گروپوں کے مقابلے میں کم ہوگئی۔ دوسرے گروپ کے کھلاڑیوں کی روزانہ مشق کی وجہ سے کارکردگی بہتر ہوگئی۔ تیسرے گروپ کی جس نے صرف تصور میں مشق کی تھی، کارکردگی دونوں گروپوں سے بہتر رہی۔ ایک دوسری ریسرچ میں آخری دونوں گروپوں کی کارکردگی تقریباً برابر تھی۔ بعض ماہرین نفسیات کا دعویٰ ہے کہ ایک گھنٹہ تصور کرنا جسمانی کوشش کے 7 گھنٹوں کے برابر ہے۔

نفسیات کا ایک اہم اصول ہے کہ آپ اپنے دماغ میں کافی عرصہ تک جو تصویر بناتے ہیں کچھ عرصہ بعد آپ ویسے ہی بن جاتے ہیں۔ لاشعور تک پیغام پہنچانے کا تصور کا طریقہ زیادہ موثر ہے۔ کیونکہ تصور الفاظ سے زیادہ ذہن پر اثر کرتا ہے۔ لاشعور کو زیادہ موثر طور پر استعمال کرنے کے لیے اپنے گول کا تصور کریں۔ اپنے آپ کو مطلوبہ گول حاصل کرتے ہوئے تصور کریں۔ آپ پُراعتماد ہونا چاہتے ہیں تو تصور کریں کہ آپ پُراعتماد ہیں۔ تصور کی صورت میں پروگرام لاشعور تک جلد چلا جاتا ہے۔ تو پھر وہ اس کام کو مکمل کرنے کے ہزاروں راستے ڈھونڈ لیتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں جب آپ اپنے گول اور مقصد کا بار بار تصور کرتے ہیں تو وہ آپ کے لاشعور میں چلا جاتا ہے پھر آپ کا لاشعور اس تصور کو حقیقت میں بدلنے کے لیے مطلوبہ راستے، طریقے اور معلومات تلاش کر لیتا ہے۔ اگر آپ اسے ایک لاکھ روپے کا مسئلہ دیتے ہیں تو وہ آپ کو ایک لاکھ کا حل پیش کر دے گا۔

تصور کے موثر ہونے کے لیے ضروری ہے کہ وہ بالکل واضح (Clear) رنگین، روشن (Bright) اور بڑا ہو۔ اس میں تصور کے مطابق جذبات بھی شامل ہوں۔ تصور (Associated) ہو یعنی آپ اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہوں نہ کہ کوئی اور آپ کو کچھ فاصلے سے دیکھ رہا ہو۔ اچھے تصور کے چار بنیادی عناصر ہیں:

(i) وقفہ (Duration): آپ کتنا عرصہ یا کتنی دیر تک تصور کرتے ہیں۔ آپ جتنی زیادہ دیر تک تصور کریں گے، اتنا ہی بہتر ہوگا۔ ایک وقت میں 10 تا 15 منٹ کا وقت Ideal ہوگا۔

(ii) تکرار (Frequency): دن میں کتنی بار تصور کیا جاتا ہے۔ جتنی زیادہ بار اتنا ہی زیادہ موثر۔ بہتر یہ ہے کہ صبح اٹھتے ہی، ایک بار دن کو اور آخری بار رات سوتے وقت تصور کیا جائے۔ ان میں سے سب سے موثر وہ تصور ہے جو آپ رات سوتے وقت کرتے ہیں۔

(iii) شدت (Intensity): تصور کرتے وقت جذبات کو بھی شامل کیا جائے۔ بغیر جذبات کے تصور موثر نہیں ہوتا۔ جذبات جتنے شدید ہوں گے نتیجہ اتنا ہی بہتر ہوگا۔ گول کے حصول کے تصور میں سارے جسم میں خوشی اور جوش محسوس کریں۔ تصور جتنا واضح ہوگا اتنا ہی موثر ہوگا۔

(iv) وضاحت (Vividness): واضح تصور کرنے کے لیے سب سے پہلے جسم کو ریلیکس کریں، ڈھیلا چھوڑ دیں۔ سر تکیے پر نہایت آرام دہ حالت میں ہو۔ یہ مشق بیٹھ کر بھی کی جاسکتی ہے۔ چند لمبے سانس لیں۔ پھر تصور کریں کہ آپ کو مطلوبہ گول پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے۔ تصور واضح، رنگین بڑا اور روشن ہو۔ اس میں کامیابی کے جوش و خروش اور خوشی کے جذبات بھی شامل ہوں۔ آپ اس تصور کے اندر ہیں نہ کہ باہر کھڑے دیکھ رہے ہیں۔ اپنے آپ کو اس طرح چلتے پھرتے اور باتیں کرتے دیکھیں جیسے گول پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں، آواز بھی سنیں، خوشبو سونگھیں، ٹچ کریں۔ یعنی اپنے پانچوں حواس استعمال کریں۔ یہ طریقہ وزن کم کرنے کے لیے بہت موثر ہے۔ تصور کریں کہ آپ دبلے پتلے سکرین پر واک کر رہے ہیں۔ اگر آپ کروڑ پتی بننا چاہتے ہیں تو تصور کریں کہ آپ اپنے نام 2 کروڑ کا چیک لکھ رہے ہیں، یا بینک سٹیٹ منٹ کا تصور کریں جس میں کروڑوں کا بیلنس ہے۔

آپ اس طرح بھی تصور کر سکتے ہیں کہ آپ ایک سینما ہال میں بڑی سکرین کے سامنے بیٹھے

ہیں۔ آپ کے ہاتھ میں ریموٹ کنٹرول ہے۔ آپ جیسا بننا چاہتے ہیں یا جو گول حاصل کرنا چاہتے ہیں، اپنے آپ کو ویسا ہی یا وہی کرتے ہوئے تفصیل کے ساتھ دیکھیں۔ جب فلم مکمّل ہو جائے تو ریموٹ کنٹرول سے اسے Reverse کریں اور پھر نئے سرے سے دیکھیں۔ اس طرح دس پندرہ منٹ یہ مشق کریں۔ وقت نوٹ کرنے کے لیے الارم استعمال کر سکتے ہیں۔

بعض ماہرین کا خیال ہے کہ یہ طریقہ آپ نہ صرف اپنے لیے بلکہ دوسروں کو تبدیل کرنے کے لیے بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ مثلاً ماں اپنے بچوں کے لیے تصور کرے۔ یعنی وہ ان کو جیسا بنانا چاہتی ہے ویسا ہی تصور کرے۔ اسی طرح ساس اور بہو ایک دوسرے کی طرف سے بہتر سلوک اور محبّت کے سلوک کا تصور کر کے اس فرد میں مطلوبہ تبدیلی کا تصور لا سکتی ہیں۔ اسی طرح خاوند یا بیوی اپنے ساتھی میں جو تبدیلی لانا چاہتے ہیں یعنی ان کو جیسا دیکھنا چاہتے ہیں ویسا ہی تصور کریں۔ انشاء اللہ تبدیلی آ جائے گی۔ یہ طریقہ کسی بھی عادت کو ختم کرنے یا نئی عادت کو پیدا کرنے کے لیے موثر طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔ مثلاً خود اعتمادی پیدا کرنے اور تقریر کا خوف ختم کرنے کے لیے۔

O بعض لوگ تصور نہیں کر سکتے۔ ایسے لوگ سکون کی حالت میں آنکھیں بند کر کے صرف سوچیں تو بھی یہ سوچ لاشعور میں چلی جاتی ہے۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں ان چیزوں کی تصاویر اپنے گھر میں ایسی جگہ رکھیں مثلاً کمپیوٹر پر، باتھ روم کے آئینے یا فریج وغیرہ پر، جہاں آپ ان کو زیادہ سے زیادہ دفعہ دیکھ سکیں۔ مثلاً آپ مرسڈیز گاڑی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو مختلف رسائل سے اس کی تصاویر حاصل کریں اور گھر میں لگائیں۔ یا آپ پیرس کی سیر کرنا چاہتے ہیں تو ایفل ٹاور کی تصویر گھر میں لگائیں۔ اگر آپ کروڑ پتی بننا چاہتے ہیں تو ایک بنک سٹیٹ منٹ بنائیں جس میں کروڑوں کا بیلنس موجود ہو۔ اگر آپ Ph.D کرنا چاہتے ہیں مگر تصور نہیں کر سکتے تو کسی دوست سے Ph.D کے سرٹیفکیٹ کی کاپی لیں اس میں اپنا نام درج کریں اور فریم کر کے گھر کی کسی ایسی دیوار پہ لٹکا دیں جہاں آپ اسے اکثر دیکھ سکیں۔

تاہم اگر تصور بنتا ہے مگر واضح نہیں ہوتا تو مندرجہ ذیل مشقوں سے آپ اسے بہتر کر

سکتے ہیں۔

- جسم کو پوری طرح ڈھیلا چھوڑ دیں، چند لمبے سانس لیں۔اب آنکھیں بند کرلیں اور کسی پسندیدہ چیز کا تصور ذہن میں لائیں۔ پھر آہستہ آہستہ اس میں تفصیلات شامل کرتے جائیں حتیٰ کہ تصور بہت واضح ہوجائے اور آپ تصور میں دیکھ، چھو اور آواز سُن سکیں، ذائقہ چکھ سکیں اور خوشبو سونگھ سکیں۔
- جسم کو پُرسکون کرکے آنکھیں بند کرلیں اور بچپن کے بیڈروم، کسی مانوس چہرے، گلاب کے پھول یا روشنی کے بلب وغیرہ کو تصور کریں۔ ٹیچر کی آواز سنیں، کسی چیز کو ٹھوکر ماریں، چپس کھائیں، ٹوتھ پیسٹ کریں۔ کاغذ میں دائرہ لگائیں۔ تصور میں لیموں کے چار ٹکڑے کریں پھر ایک ٹکڑے کو منہ میں ڈالیں۔
- ایک بہت موثر طریقہ یہ ہے کہ کوئی پسندیدہ چیز مثلاً گلاب کا پھول یا کوئی تصویر منتخب کریں۔ اسے 30 سیکنڈ کے لیے دیکھیں پھر آنکھیں بند کرلیں اور اسے دماغ کی سکرین پر دیکھیں۔ اس کو ہر طرف سے دیکھیں، اسے بڑا کریں، چھوٹا کریں، اس کا رنگ بدلیں، بار بار کی مشق سے آپ کے تصور کی صلاحیت بڑھ جائے گی۔ اس کے لیے آپ گول دائرہ، اور مستطیل وغیرہ کا تصور بھی کرسکتے ہیں۔

6۔ لاشعور کو پیغام دینے کا سب سے موثر ذریعہ یہ ہے کہ پہلے اپنے آپ کو بخشن دیں پھر تصور کریں کہ وہ بخشن پہلے ہی موثر ہوچکی ہے، یا تصور یا سوچ کو اپنے ذہن میں رکھیں اور ساتھ ساتھ مثبت فقرے کو دل میں یا بلند آواز میں بار بار دہرائیں یا پھر تصور کے آخر میں مثبت فقرے کو بار بار دہرائیں، کم از کم 10 بار ضرور دہرائیں۔

تاہم تصور سے یہ مراد ہرگز نہیں کہ آپ اپنے دماغ میں واضح تصویر بنائیں، اگرچہ بہت سے لوگ واضح اور صاف تصویر بنا سکتے ہیں۔ بعض کی واضح نہیں ہوتی جب کہ بعض دوسرے تصویر نہیں بنا سکتے وہ صرف کسی چیز کے بارے میں سوچتے ہیں یا وہ اس کو دیکھ رہے ہوتے ہیں یا وہ اس کے احساسات محسوس کرتے ہیں۔ اگرچہ واضح تصویر بنانا زیادہ موثر ہے مگر یہ سارے طریقے موثر ہیں۔

کامیابی کے فارمولے

دنیا میں تین قسم کے لوگ ہیں:

1۔ وہ جن کے اندر کامیابی اور آگے بڑھنے کی کوئی خواہش ہی نہیں ہوتی۔ جنھوں نے کامیابی اور خوش حالی کے بارے میں کبھی سوچا ہی نہیں۔

2۔ دوسرے وہ لوگ جو کامیاب تو ہونا چاہتے ہیں مگر انھیں علم نہیں کہ وہ کیسے کامیاب ہو سکتے ہیں۔ ہمارے ہاں اکثریت ایسے لوگوں کی ہے۔ ان میں سے چند افراد جن کے اندر کامیابی کی شدید خواہش ہوتی ہے وہ کوشش کرتے ہیں۔ غلطیوں اور ناکامیوں کے باوجود کوشش جاری رکھتے ہیں حتیٰ کہ کامیاب ہوجاتے ہیں۔ ہمارے ہاں ایسی کتب نہ ہونے کے برابر ہیں جو بتاتی ہیں کہ کامیابی اور خوشحالی کیسے حاصل ہوتی ہے۔ اس علم کے حاصل کرنے کا دوسرا بڑا ذریعہ سیمینار ہوتے ہیں، وہ بھی نہ ہونے کے برابر ہیں (ہم اس طرح کے سیمینار کرتے ہیں) اچھی کتب اور سیمینار کی عدم موجودگی کی وجہ سے یہ افراد کامیابی کے رازوں سے آگاہ نہیں ہوسکتے۔ جس کی وجہ سے ان کی کامیابی کا سفر طویل ہوجاتا ہے۔

3۔ وہ افراد جن کے اندر نہ صرف کامیابی اور خوش حالی کی شدید خواہش ہوتی ہے بلکہ ان کو علم بھی ہوتا ہے کہ اس کے لیے انھیں نے کیا کرنا ہے۔ امریکہ میں ایسے لوگ کافی تعداد میں موجود ہیں۔ وہاں کامیابی کے اصول بتانے کے لیے ہزاروں کتب، کیسٹ

اور سیمینار موجود ہیں۔ اسی لیے دنیا میں سب سے زیادہ کروڑ پتی لوگ وہیں ہیں۔

کامیابی کے چند بنیادی اصول ہیں، جن پر عمل کر کے ہر فرد کامیابی اور دولت حاصل کر سکتا ہے۔ ہر کامیاب فرد شعوری یا غیر شعوری طور پر انھی اصولوں پر عمل کرتا ہے اور کامیاب ہو جاتا ہے۔

کامیاب اور ناکام لوگوں میں بنیادی فرق یہ ہے کہ کامیاب لوگ وہ کام کرتے ہیں جو ناکام لوگ نہیں کرتے۔ تاہم کامیاب لوگ کوئی غیر معمولی، منفرد اور انوکھے کام نہیں کرتے، وہ بھی عام کام کرتے ہیں مگر انوکھے، منفرد اور بہترین انداز میں۔ ایک بات ہمیشہ یاد رکھیں کہ اگر دوسرے لوگ کامیاب ہو سکتے ہیں تو یقیناً آپ بھی کامیاب ہو سکتے ہیں۔ تاہم اس کے لیے ضروری ہے کہ سب سے پہلے آپ یہ جانیں کہ کامیابی کے اصول اور راز کیا ہیں؟ یہ کیسے حاصل ہوتی ہے۔ جب آپ کامیابی کے اصولوں سے آگاہ ہو جائیں گے تو آپ کامیابی کا برسوں کا سفر مہینوں میں طے کر لیں گے۔ کامیابی حاصل کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ کوئی رول ماڈل تلاش کریں۔ یعنی کوئی ایسا کامیاب فرد تلاش کریں جو وہی کچھ کر رہا ہے جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔ پھر بغور دیکھیں کہ وہ کیا کرتا ہے۔ جو وہ کرتا ہے وہی آپ بھی کریں تو اس کی طرح آپ بھی کامیاب ہو جائیں گے۔

تاہم ماہرین نے کامیابی کے بہت سے فارمولوں کا ذکر کیا ہے۔ ان میں چند فارمولے درج ذیل ہیں۔ ان پر عمل کر کے کوئی بھی فرد کامیاب ہو سکتا ہے۔

فارمولا نمبر 1

1۔ سب سے پہلے یہ فیصلہ کریں کہ آپ زندگی کے مختلف شعبوں خصوصاً مالی شعبے میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کا مقصد (Goal) بہت واضح، قطعی اور معین ہو۔ یہ کہنا کافی نہیں کہ مجھے بہت سی دولت چاہیے۔ یا مجھے ایک کار چاہیے۔ بلکہ یہ کہیں کہ میں ہر ماہ تین لاکھ روپے کماتا ہوں یا میں سفید ہنڈا یا کرولا چلاتا ہوں۔ اللہ تعالیٰ نے انسانی ذہن کو کچھ اس طرح سے بنایا ہے کہ جب آپ اسے کوئی گول دے دیتے ہیں تو اس کو

حاصل کرنے کے طریقے وہ خود ہی تلاش کر لیتا ہے۔

2۔ گول کو واضح طور پر تفصیل کے ساتھ لکھ لیا جائے۔ وہ گول جسے لکھ لیا جائے، جلد حاصل ہو جاتا ہے۔

3۔ گول کو حاصل کرنے کی تاریخ ضرور مقرر کریں کہ کس تاریخ کو آپ گول حاصل کر لیں گے۔ عموماً وقت مقرر کرنے کی صورت میں انسان مقررہ وقت میں گول حاصل کر لیتا ہے۔

4۔ گول حاصل کرنے کی وجوہات لکھیں۔ وجوہات جتنی زیادہ ہوں گی، اس کے حصول کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ یعنی ان فوائد کی لسٹ بنائیں جو مقصد کے حصول کے بعد آپ کو اور آپ کے خاندان کو حاصل ہوں گے اور ان چیزوں کی فہرست بھی بنائیں جس سے آپ اور آپ کا خاندان گول حاصل نہ کر سکنے کی صورت میں محروم ہو جائے گا۔

5۔ ان رکاوٹوں کی فہرست بنائیں جو آپ کے اور گول کے حصول کے درمیان حائل ہیں۔ جن پر قابو پانا ضروری ہے۔ لکھنے سے یہ رکاوٹیں معمولی محسوس ہوتی ہیں پھر ان پر قابو پانا نسبتاً آسان ہو جاتا ہے۔

6۔ ایک لسٹ بنائیں جس میں ہر وہ چیز اور کام درج کریں جنھیں آپ مقصد کے حصول کے لیے استعمال کرنے کا سوچ سکتے ہیں۔

7۔ اب اس گول کے حصول کے لیے تفصیلی تحریری پلان بنائیں۔ جس میں گول کا ذکر ہو، یہ بھی درج ہو کہ آپ یہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ گول حاصل کرنے کی تاریخ بھی درج ہو۔ پھر طے کریں کہ سب سے پہلے آپ نے کون سا کام کرنا ہے۔ کوئی خاص کام کرنے سے پہلے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ پلان تحریری اور مفصّل ہو۔

8۔ اس پلان کو روزانہ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت ایک دو بار پڑھیں۔

9۔ نہ صرف ہر وقت اپنے گول کے متعلّق سوچیں بلکہ صبح شام تصور کریں کہ آپ یہ گول پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔ ان فوائد کا بھی تصور کریں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو حاصل ہوں گے۔ تصور بہت واضح، رنگین، بڑا اور روشن ہو۔ اس میں آپ کے

احساسات بھی شامل ہوں۔یعنی ان احساسات کو بھی محسوس کریں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو محسوس ہوں گے،مثلاً خوشی کے احساسات وغیرہ۔

10۔ پلان کو تحریر کرنے کے بعد فوراً اس پر عمل شروع کر دیں۔چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔ اور پھر ثابت قدم رہیں،کوشش ترک نہ کریں۔

دنیا کا بہترین پلان بھی اس وقت تک کامیاب نہیں ہوگا جب تک اس پر عمل نہیں کیا جائے گا لہٰذا فوراً اپنے پلان پر عمل شروع کر دیں۔اپنے مقصد کے حصول کے لیے روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو اپنے مقصد کے قریب لے جائے۔مشہور زمانہ ماہر نفسیات ولیم جیمز نے کہا تھا کہ اگر آپ اپنی زندگی بدلنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے فوری کام شروع کرنے کی ضرورت ہے۔اگر آپ کل کا انتظار کریں گے تو ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جائیں گے۔یقین کریں اگر آپ کسی کام کو کرنے کا تہیّہ کر لیں تو دنیا میں کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔

نپولین ہل کا فارمولا

1۔ طے کریں کہ آپ کو کتنی دولت چاہیے۔قطعی مقدار کا تعین کریں۔مثلاً دو لاکھ روپے ماہانہ۔یہ کہنا کافی نہیں کہ مجھے بہت سی دولت چاہیے۔

2۔ اس دولت کے بدلے آپ کیا دیں گے یعنی کیا کریں گے۔کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔

3۔ قطعی تاریخ طے کریں جس تاریخ تک آپ دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

4۔ اس خواہش کی تکمیل کے لیے ایک قطعی (Definite) پلان بنائیں۔پھر فوراً اس پر عمل شروع کر دیں۔چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔

5۔ واضح طور پر لکھیں کہ آپ کتنی دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔تاریخ کا بھی ذکر کریں۔ یہ بھی لکھیں کہ اس کے بدلے میں آپ کیا دیں گے۔کیا کریں گے۔دولت حاصل کرنے کا پلان بھی واضح طور پر بیان کریں۔

6۔ اس تحریری بیان کو دن میں دو بار پڑھیں۔صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت، پڑھتے وقت تصور کریں کہ وہ دولت آپ کو حاصل ہو چکی ہے۔

مثال: فرض کریں کہ آپ آج سے 5 سال بعد پہلی جنوری تک 10 لاکھ روپے حاصل کرنا چاہتے ہیں، اس کے بدلے میں آپ بطور سیلز مین اپنی خدمات پیش کریں گے۔ آپ کا تحریری بیان کچھ اس قسم کا ہوگا۔

’’پہلی جنوری 2013 تک میرے پاس 10 لاکھ روپے ہوں گے۔جو کہ وقفے وقفے سے مختلف مقدار میں میری طرف آئیں گے۔اس کے بدلے میں میں بطور سیلز مین اپنی بہترین صلاحیتیں اور خدمات دوں گا جس کا میں اہل ہوں۔‘‘

’’مجھے یقین ہے کہ میں یہ رقم حاصل کر کے رہوں گا۔میرا عقیدہ (Faith) اس قدر پختہ ہے کہ میں اس وقت اس رقم کو اپنے قبضے میں محسوس کر سکتا ہوں، اسے اپنی آنکھوں سے دیکھ سکتا ہوں۔میں اسے اپنے ہاتھ سے چھو سکتا ہوں۔یہ مجھے اس وقت اور اس تناسب میں ملتی جائے گی۔جیسے جیسے میں اپنی خدمات پیش کروں گا۔دولت حاصل کرنے کے لیے میں ایک پلان کا منتظر ہوں، جب یہ منصوبہ مجھے مل جائے گا میں اس پر عمل کروں گا۔‘‘

- اس بیان کو صبح اور رات سوتے وقت پڑھیں اور تصور بھی کریں کہ آپ دولت حاصل کر چکے ہیں۔
- اس تحریری بیان کی ایک کاپی کسی ایسی جگہ لٹکا دیں۔جہاں آپ اسے اکثر دیکھ سکیں اور صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت پڑھ سکیں۔یہاں تک کہ یہ بیان آپ کو یاد ہو جائے۔اس فارمولے کو آپ کسی بھی مقصد کے حصول کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

گول کو حاصل کرنے کا 7 قدمی فارمولا

1۔ ٹھیک ٹھیک بیان کریں کہ آپ اپنی زندگی کے مختلف شعبوں خصوصاً مالیات میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

2۔ اپنے گول کو مخصوص اور واضح الفاظ میں لکھ لیں۔

3۔ گول حاصل کرنے کی حتمی تاریخ کا تعین کریں۔اگر گول بڑے ہیں تو ذیلی گول سیٹ کریں یعنی اپنے آپ کو ایک ہدف دیں جس کو نشانہ بنایا جا سکے۔

4۔ ان چیزوں کی فہرست بنائیں جو آپ گول کے حصول کے لیے کر سکتے ہیں۔
5۔ اس فہرست کو عملی صورت دینے کے لیے ایک پلان بنائیں۔ طے کریں کہ آپ سب سے پہلے کیا کریں گے۔اس کے بعد کیا۔کون سی چیز کس چیز سے پہلے کرنی ہوگی۔
6۔ اپنے پلان پر فوراً عمل شروع کر دیں۔
7۔ ہر روز کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو گول کے قریب لے جائے۔روزانہ کچھ نہ کچھ کرنا اہم ترین چیز ہے۔

فارمولا نمبر 4

1۔ طے کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔
2۔ وضاحت سے بیان کریں کہ آپ یہ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔
3۔ ان تمام چیزوں کی فہرست بنائیں جو آپ کے اور گول کے حصول کے درمیان کھڑی ہیں۔
4۔ معلوم کریں کہ گول کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو کون سی چیزیں جاننے اور سیکھنے کی ضرورت ہے۔
5۔ گول کے حصول کے لیے جن لوگوں کے ساتھ مل کر کام کرنا ہے ان کو جانیں۔
6۔ گول کے حصول کے لیے مختلف اقدام کرنے کا ایک پلان بنائیں۔
7۔ تاریخ طے کریں جب آپ گولز حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

فارمولا نمبر 5

1۔ فیصلہ کریں کہ آپ چاہتے کیا ہیں۔
2۔ گول کو لکھ لیں۔
3۔ اسے دن میں تین بار پڑھیں۔
4۔ گول کے حصول کی تاریخ طے کریں۔
5۔ اس کے بارے میں اکثر سوچیں۔
6۔ تصور کریں کہ آپ گول کے حصول کے فوائد سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔

7۔ عملی اقدامات کے لیے ایک پلان بنائیں۔
8۔ گول کے حصول کے لیے کم از کم 3 چیزیں روزانہ ضرور کریں۔
9۔ اپنی سوچ کو مثبت رکھیں۔
10۔ اس طرح ظاہر کریں (Act as if) جیسے آپ گول پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔

فارمولا نمبر 6

1۔ اپنے اہم گول کا تعین کریں۔ وہ مخصوص (Specific) اور قابل پیمائش (Measurable) ہو۔
2۔ تاریخ طے کریں جب آپ گول حاصل کرنا چاہتے ہیں۔
3۔ نوٹ کریں کہ وہ کون سے مختلف اقدامات ہیں جو گول کے حصول کے لیے ایک ایک یا اکٹھے کیے جا سکتے ہیں۔
4۔ گول کے حصول کے عملی اقدامات کا ایک پلان بنائیں۔گول کے حصول کے لیے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔مثلاً ضروری علم حاصل کرنا۔کوئی مہارت (Skill) سیکھنا۔ لوگوں سے ملنا جن سے آپ نے مدد اور راہنمائی حاصل کرنی ہے۔
5۔ ان رکاوٹوں کی فہرست بنائیں، گول کے حصول کے لیے جن کا دور کرنا ضروری ہے۔
6۔ ان اہم فوائد کی لسٹ بنائیں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو حاصل ہوں گے۔
7۔ جب آپ ایک نمبر تا 6 نمبر تک مکمّل کر لیں تو پھر ماسٹر پلان بنانے کے لیے ان کو لکھ لیں۔
8۔ اپنے ماسٹر پلان کو روزانہ بلند آواز سے صبح اور رات کو پڑھیں۔
9۔ تصور کریں کہ آپ اپنے گولز کو پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں۔
10۔ اپنے پلان پر فوراً عمل شروع کر دیں، چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔

فارمولا نمبر 7

1۔ اپنی خواہش کو تیز کریں۔

2۔ یقین کامل پیدا کریں کہ آپ گول حاصل کر لیں گے۔
3۔ مقصد یا گول طے کریں۔
4۔ اپنے گولز کو کاغذ پر لکھ لیں۔
5۔ گولز کے حصول کے لیے حتمی تاریخ طے کریں۔
6۔ آپ گول کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وجوہات طے کریں۔
7۔ ذیلی گولز طے کریں۔
8۔ گولز کے حصول کے لیے کیا کرنا ہوگا۔ ان تمام کاموں کو لکھ لیں جو گولز کے حصول کے لیے ضروری ہیں۔

فارمولا نمبر 8

شعوری طور پر ان چار اقدامات کو بار بار دہرائیں۔ حتیٰ کہ یہ آپ کی عادت اور فطرت بن جائیں۔

1۔ اپنے آپ کو بتائیں کہ ''مجھے ہر لمحے بہت سودمند (Productive) چیزیں کرنی چاہئیں۔''
2۔ پھر بیان کریں کہ سب سے سودمند چیزیں کیا ہیں؟
3۔ پھر یہ سب سے زیادہ سودمند چیزیں کریں۔
4۔ جب آپ وہ چیزیں کر لیں، مکمّل کر لیں تو پھر نمبر 1 سے شروع کریں۔

فارمولا نمبر 9

1۔ شدید خواہش اور تڑپ (Burning Desire) پیدا کریں۔
2۔ یقین کامل پیدا کریں۔
3۔ اپنے گولز کو لکھ لیں۔
4۔ ان فوائد کی لسٹ بنائیں جو گول کے حصول کے بعد آپ کو حاصل ہوں گے۔ فوائد

جتنے زیادہ ہوں گے آپ اتنے ہی زیادہ پُر جوش ہوں گے۔ دو چار وجوہات ہوں گی تو جوش کم ہوگا۔ اور آپ جلد مایوس ہو جائیں گے۔ 30,20 وجوہات ہوں گی تو آپ بہت پُر جوش ہوں گے۔

5۔ دیکھیں اس وقت آپ کہاں کھڑے ہیں۔ کہاں سے شروع کریں گے۔ اگر آپ وزن کم کرنا چاہتے ہیں تو دیکھیں کہ اب آپ کا وزن کتنا ہے؟ اگر آمدن بڑھانا چاہتے ہیں تو اب آپ کی آمدن کتنی ہے؟
6۔ گول کے حصول کی حتمی تاریخ طے کریں۔
7۔ ان تمام رکاوٹوں کی لسٹ بنائیں جو آپ کے اور گول کے حصول کے درمیان کھڑی ہیں۔
8۔ وہ کون سی دیگر معلومات ہیں گول کے حصول کے لیے جن کی ضرورت ہے۔ کامیاب لوگ اہم اور ضروری معلومات عام لوگوں سے زیادہ رکھتے ہیں۔ ایک لسٹ بنائیں جس میں وہ تمام چیزیں درج ہوں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہیں۔ مثلاً معلومات، صلاحیت Talent، مہارت (Skill) اہلیت (Abilities) وغیرہ۔ پھر ان کو جلد سیکھیں اور حاصل کریں۔ خود سیکھیں یا ان صلاحیتوں کے مالک فرد کو ملازم رکھیں۔
9۔ ان تمام لوگوں کی فہرست بنائیں گول کے حصول کے لیے آپ کو جن کے تعاون، مدد اور رہنمائی کی ضرورت ہے۔
10۔ پلان بنائیں۔ تفصیل کے ساتھ لکھیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟ کب چاہتے ہیں؟ کیوں چاہتے ہیں؟ آپ کہاں سے شروع کر رہے ہیں۔ ان رکاوٹوں کی لسٹ بنائیں کامیابی کے لیے جن کو ہٹانے کی ضرورت ہے۔ معلومات جن کی آپ کو ضرورت ہے۔ لوگوں کے نام جن کی مدد کی آپ کو ضرورت ہے۔ اس کے علاوہ اس میں نمبر 1 تا 9 تک کے جوابات بھی شامل ہوں۔ اس طرح آپ کے پاس گول کے حصول کے سلسلے میں تمام معلومات موجود ہوں گی۔

پلان میں ان سرگرمیوں کی فہرست ہوتی ہے جن کو ترجیح کے لحاظ سے منظّم کیا جاتا ہے کہ گول کے حصول کے لیے پہلے کون سی چیز کرنی ہے۔ پھر کون سی؟ اور آخر میں کون

سی؟ کچھ چیزوں کو بیک وقت کیا جا سکتا ہے کچھ کو ایک دوسرے کے بعد اور کچھ چیزوں کو شروع سے آخر تک مسلسل کرنا ہوتا ہے۔ پلان میں دیکھا جاتا ہے کہ اہمیت کے لحاظ سے آپ کو سب سے پہلے کیا کرنا ہے؟ پھر کیا کرنا ہے؟ اس طرح اپنے آپ سے پوچھتے جائیں۔ اس گول کے حصول کے لیے اہمیت کے لحاظ سے آپ کے پاس تمام سرگرمیوں کی فہرست ہوگی۔ اپنے پلان پر کام کرتے رہیں۔ حتیٰ کہ آپ تمام مشکلات کو جان لیں۔ پھر ہر بار جب بھی کوئی مسئلہ درپیش ہو تو اپنے پلان کی طرف رجوع کریں اور اس میں ضروری تبدیلیاں کر لیں۔ حتیٰ کہ آپ کے پاس ایک ایسا پلان ہوگا جو قابل عمل ہوگا۔

ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ آپ کا منصوبہ جتنا زیادہ تفصیلی ہوگا کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ تقریباً ہمیشہ جب بزنس مکمّل ہوتا ہے وہ اصل پلان سے مختلف ہوتا ہے۔ ایک Study کے مطابق یہ بھی پلاننگ کے عمل کا ایک حصہ ہے۔

11۔ اپنے گول کے حصول کا اس طرح تصور کریں جیسا کہ وہ پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے۔ اس تصویر کو اپنے ذہن کی سکرین پر بار بار دیکھیں۔ اس سے آپ کی خواہش اور یقین میں اضافہ ہوگا اور توقع ہوگی کہ گول قابل حصول ہے۔ آپ جو تصور کرتے ہیں حاصل کر لیتے ہیں۔

12۔ پیشگی فیصلہ کریں کہ آپ کبھی کوشش ترک نہ کریں گے۔

فارمولا نمبر 10

1۔ وضاحت سے طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کا گول کیا ہے؟

2۔ گول کے حصول کے لیے پلان بنائیں جس میں گول کے حصول کی تاریخ کا بھی تعین کیا گیا ہو۔

3۔ گول کے حصول کے لیے مخلص خواہش پیدا کریں۔ شدید خواہش اور تڑپ ہر انسانی کام کے لیے ایک زبردست محرک ہوتی ہے۔

4۔ اپنے اور اپنی صلاحیتوں کے بارے میں بھرپور اعتماد پیدا کریں۔

5۔ تمام مشکلات، اعتراضات اور رکاوٹوں کے باوجود اپنے پلان پر عمل کرنے کا پختہ عہد کریں۔

فارمولا نمبر 11

Earl Nightingale نے عظیم کھلاڑیوں، سپر سٹار، شو بزنس اور بزنس کے کامیاب افراد کے مطالعہ کے بعد کامیابی کا ایک سادہ فارمولا دیا ہے۔ اس فارمولے میں تین حقائق ہیں:

1۔ ہر سٹار، کھلاڑی اور بزنس مین وہ کام کر رہا تھا جو اس کی فطری صلاحیتوں کے عین مطابق تھا۔ جس میں وہ اپنی صلاحیتوں کو بھرپور انداز سے استعمال کر رہا تھا۔

2۔ جو کچھ وہ لوگ کر رہے تھے اس کے لیے انھوں نے اپنی زندگی کو پوری طرح وقف کر دیا تھا، باقی ہر چیز ثانوی حیثیت رکھتی تھی۔

3۔ ان کو اپنی صلاحیتوں اور اپنے آپ پر بہت زیادہ اعتماد تھا۔ ان کو علم تھا کہ وہ کامیاب ہو سکتے ہیں۔

فارمولا نمبر 12

1۔ سب سے پہلے جانیں کہ آپ چاہتے کیا ہیں۔

2۔ کام شروع کر دیں۔ وہ کچھ کریں جو آپ کے خیال میں نتیجے کا حامل ہو سکے گا۔ جو کچھ آپ کرتے ہیں وہ ہمیشہ کامیاب نہیں ہوتا۔ لہٰذا ناکامی کا خطرہ موجود ہوتا ہے۔ لیکن آپ نہیں جان سکتے کہ آپ کا کون سا عمل Action کامیاب ہوگا۔

3۔ جو کچھ کیا، اس کے نتیجے کا بغور جائزہ لیں۔ کون سا عمل کامیاب ہوا اور کون سا ناکام۔

4۔ اپنے کردار میں تبدیلی کے لیے تیار رہیں۔ حتیٰ کہ مقصد حاصل ہو جائے۔ نتیجے کی بنیاد پر کچھ اور کرنے کے لیے تیار رہیں۔ اگر پہلی کوشش کامیاب نہیں ہوتی تو پھر کچھ اور کریں۔ کوئی چیز مختلف کریں۔ اس سلسلے میں بعض اوقات تخلیقی غور وفکر کی ضرورت

پڑتی ہے۔ تین یا زیادہ، متبادل ہوں تو مقصد حاصل کرنا آسان ہوتا ہے۔

فارمولا نمبر 13

1۔ اپنے بارے میں تین بنیادی سوالوں کے جوابات دیں۔

A۔ میں کون ہوں؟ یعنی میری دلچسپیاں کیا ہیں؟ میری خاص صلاحیتیں (Talents) کیا ہیں؟ کیا چیز مجھے سب سے زیادہ خوشی دیتی ہے؟

B۔ میں کہاں جانا چاہتا ہوں؟ یعنی گول کیا ہے۔

C۔ جہاں جانا چاہتا ہوں وہاں کیسے پہنچوں گا؟ اس کے لیے:

(i) جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس حوالے سے بہترین تربیت اور تجربہ حاصل کریں۔

(ii) قربانی دینے کے لیے تیار ہوں۔ پھر قربانی دیں۔ پھر مزید قربانی دیں۔

2۔ خواب مخصوص (Specific) ہو۔

3۔ خواب کی تکمیل کے لیے وقت مقرر کریں۔ خواب عمل سے پایۂ تکمیل کو پہنچتے ہیں نہ کہ عمل کی لامتناہی پلاننگ سے۔

4۔ تصور کریں کہ خواب پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے۔

5۔ اپنے خواب کی تکمیل کے لیے پختہ عہد (Total commitment) کریں۔ اگر آپ مقصد کے حصول کے لیے پختہ ارادہ کر لیں پھر ضروری قربانی دینے کے لیے تیار ہوں اور اپنے ذہن کو اپنے مقاصد کو حاصل کرنے پر رکھیں تو آپ اپنا مقصد حاصل کر لیں گے۔

فارمولا نمبر 14

1۔ ٹھیک ٹھیک طے کریں کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟

2۔ کام شروع کر دیں، عملی قدم اٹھائیں (Take action)

3۔ جو نتائج حاصل ہوں۔ ان کا بغور جائزہ لیں۔ دیکھیں کہ آپ منزل کے قریب جا رہے ہیں یا دور۔

4۔ اگر مطلوبہ مقصد حاصل نہیں کر رہے تو اگلا قدم اٹھائیں۔

5۔ اپنے کردار میں تبدیلی کریں یہاں تک کہ مقصد حاصل ہو جائے۔

فارمولا نمبر 15

1۔ آپ کیا چاہتے ہیں۔

2۔ کام شروع کر دیں (Take action)۔ کچھ کریں۔

3۔ یہ جانیں کہ آپ کیا حاصل کر رہے ہیں۔

4۔ کام میں ردوبدل کریں حتیٰ کہ کامیاب ہو جائیں۔

فارمولا نمبر 16

1۔ واضح طور پر فیصلہ کریں کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟

2۔ بہت سے Action لینے کے لیے تیار ہوں۔ پھر ایکشن لیں۔

3۔ دیکھیں کہ کیا کام کر رہا ہے اور کیا کام نہیں کر رہا۔

4۔ مقصد کے حصول تک طریقہ کار کو بدلتے رہیں۔

فارمولا نمبر 17

1۔ فیصلہ کریں کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟ اپنے گولز سیٹ کریں۔

2۔ کچھ کریں۔ یعنی گولز کے حصول کے لیے کچھ کریں۔

3۔ توجہ کریں کہ ہوتا کیا ہے؟ (Notice what happens)

4۔ جو کچھ کرتے ہیں اس کو بدلتے جائیں حتیٰ کہ مطلوبہ نتیجہ حاصل ہو جائے۔

فارمولا نمبر 18

1۔ فیصلہ کریں کہ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔ فیصلے کا درست اور واضح ہونا بہت ضروری ہے۔ کیونکہ فیصلے کا درست اور واضح ہونا کامیابی کی طرف پہلا قدم ہے۔

2۔ فیصلے کو تفصیل سے لکھ لیں اور پھر منصوبے کی کامیابی کے لیے وقت کا تعین کریں۔

3۔ اپنی تعلیمی صلاحیت ، ہنر اور دوسری مدد گار صلاحیتوں کو منصوبے کی تکمیل کے لیے ضرورت کے مطابق استعمال کریں۔

4۔ آپ کو منصوبے کی تکمیل اور کامیابی کے لیے مصمّم ارادے سے پیش آنے والی رکاوٹوں اور مشکلات کا سامنا کرنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔

5۔ ان لوگوں ، اداروں وغیرہ کی مکمّل تفصیل اپنے پاس رکھیں ، آپ کو منصوبے کی تکمیل کے لیے جن کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ ایسے لوگوں اور اداروں کے ممبران کو ممکنہ مدد کے لیے ذہنی طور پر تیار رکھیں۔

6۔ منصوبے کی تمام تفصیل کو کام کی ترتیب سے رکھیں۔ جو کام اہم ہوں ان پر خاص نشان لگائیں، جو کام پہلے کرنا ہے اس پر نشان لگائیں۔

7۔ اپنے منصوبے پر فوراً کام شروع کر دیں۔ منصوبے کے لیے ہر روز کچھ نہ کچھ کام ضرور کریں۔

اپنی زندگی میں جب بھی آپ کو ضرورت ہو، آپ نئے منصوبہ جات بنائیں اور ہر منصوبے کے کم از کم سات نکات ضرور لکھیں۔ اپنی ضرورت کے مطابق منصوبے میں تبدیلی بھی کر سکتے ہیں۔ جس سے منصوبے کی کامیابی زیادہ یقینی ہو۔ منصوبے کی کامیابی تک کام جاری رکھیں اور کوئی وقفہ نہ کریں۔ صرف یہی کامیابی کا راستہ ہے۔

عظیم مفکّر

بیسویں صدی کے اختتام پر ایک امریکی ادارے نے بیسویں صدی کے ایک سو عظیم مفکّرین کی فہرست شائع کی۔ جنھوں نے اس صدی میں وسیع پیمانے پر لوگوں کی فکر کو متاثر کیا۔ اس لسٹ میں ایک ایسے مفکّر بھی شامل ہیں جن کا تعلّق پاکستان سے ہے۔ ان کی فکر نے پورے عالم اسلام کو متاثر کیا۔ ان کی کتب سعودی عرب کے سکولوں کے نصاب میں شامل ہیں۔ اس کے علاوہ عالم اسلام کی مختلف یونیورسٹیوں کے نصاب میں بھی ان کی کتب شامل ہیں۔ اور مختلف یونیورسٹیوں میں ان کی شخصیت اور فکر پر ریسرچ ہو رہی ہے اور پی ایچ ڈی کے مقالے لکھے جا رہے ہیں۔

آپ 1903ء میں انڈیا میں پیدا ہوئے۔ آپ نے ابتدائی تعلیم ایک عام مقامی سکول سے حاصل کی۔ انھوں نے باضابطہ تعلیم صرف میٹرک تک حاصل کی۔ آپ نے کسی کالج یا یونیورسٹی سے اعلیٰ تعلیم حاصل نہ کی مگر اپنی خداداد ذہانت، صلاحیت اور ذاتی محنت اور لگن سے اردو، عربی ، فارسی اور انگریزی میں خوب مہارت حاصل کر لی۔ اگر چہ انھوں نے کسی عربی مدرسے سے باقاعدہ تعلیم حاصل نہ کی مگر آپ نے اس دور کے جید علماء سے قرآن و حدیث کا علم حاصل کیا۔ ان کی قرآن مجید کی تفسیر اردو میں سب سے زیادہ پڑھی جانے والی تفسیر ہے۔

آپ نے صرف 17 سال کی عمر میں اخبار ''مدینہ'' (انڈیا) سے صحافتی زندگی کا آغاز کیا۔

1926ء میں ایک مسلمان نے مشہور آریہ سماجی سوامی شردھانند کو قتل کر دیا، جس پر ہندوؤں نے اسلامی تعلیمات کو موردِ الزام ٹھہرایا تو آپ نے 1927ء میں صرف 24 سال کی عمر میں اس کی تردید میں مولانا محمد علی جوہر کی خواہش پر ''الجہاد فی الاسلام'' جیسی عظیم کتاب لکھی۔ اس پائے کی کوئی دوسری کتاب آج بھی اسلامی لٹریچر میں موجود نہیں۔

سید نے 1938ء میں پٹھان کوٹ (مشرقی پنجاب) میں دین کی اشاعت کا کام شروع کیا۔ آپ علامہ اقبال کے مشورے سے حیدر آباد (دکن) چھوڑ کر پنجاب آئے تھے۔ آپ نے 1933ء میں ترجمان القرآن کے نام سے ایک علمی رسالہ جاری کیا جو آج تک جاری ہے۔ اس کی اشاعت تمام دینی رسائل سے زیادہ ہے۔ 26 اگست 1941ء کو آپ نے لاہور میں 75 افراد کے مختصر اجتماع میں ''جماعت اسلامی'' کی بنیاد رکھی۔ جس کا نصب العین حکومت الٰہیہ یعنی اسلامی نظام کا قیام قرار پایا۔ یہ مفکّر معروف عالم دین سید ابوالاعلیٰ مودودی تھے۔

سید مودودی نے 1948ء میں ریڈیو پاکستان سے پانچ تقریروں میں اسلامی نظام کا نقشہ پیش کیا۔ 1953ء میں جب ختم نبوت کی تحریک چلی تو فوجی عدالت نے ''قادیانی مسئلہ'' نامی کتاب لکھنے پر آپ کو سزائے موت سنا دی۔ اس سزا کے خلاف پورے عالم اسلام میں شدید احتجاج ہوا تو سزائے موت کو عمر قید میں تبدیل کر دیا گیا۔ تاہم تین سال بعد انھیں رہا کر دیا گیا۔ 1963ء میں لاہور میں آپ پر قاتلانہ حملہ ہوا مگر سید بچ گئے۔ 1964ء میں حکومت سے اختلاف کی وجہ سے آپ کو گرفتار کر لیا گیا۔ اسی طرح 1967ء میں رویت ہلال کے مسئلہ پر سرکاری موقف سے اختلاف پر انھیں پھر گرفتار کر لیا گیا۔ اس طرح سید مودودی نے کافی عرصہ جیل میں گزارا۔ یہ وقت انھوں نے ضائع نہ کیا بلکہ اپنی عظیم تفسیر ''تفہیم القرآن'' مکمّل کرنے کی کوشش کی جو 1972ء میں مکمّل ہوئی۔

1972ء میں سید مودودی نے جماعت کی امارت سے استعفیٰ دے دیا اور خالص علمی اور تحقیقی کام میں مصروف ہو گئے جو ستمبر 1979ء میں وفات تک جاری رہا۔ وفات سے پہلے ان کی

علمی خدمات کے اعتراف کے طور پر انھیں پہلا ''شاہ فیصل'' ایوارڈ دیا گیا۔

سید مودودی نہ صرف ایک بلند پایہ مفکّر، جید عالم بلکہ اعلیٰ پائے کے انشاء پرداز اور باکمال علمی مقرر، عظیم منتظم اور ایک باکمال مصنّف تھے۔ آپ کی تصانیف کی تعداد 153 ہے۔ سید ایک بہت مصروف انسان تھے۔ آپ کو دن میں لکھنے کا وقت نہ ملتا۔ آپ اکثر رات کو عشاء کی نماز کے بعد لکھنے پڑھنے کا کام کرتے جو فجر کی نماز تک جاری رہتا۔ مولانا فجر کی نماز پڑھ کر سوتے تھے۔ مولانا کی ہر کتاب شان دار ہے۔ عموماً دنیا کے کسی بھی مصنّف کی ہر کتاب اعلیٰ پائے کی نہیں ہوتی مگر سید مودودی کی ہر کتاب ایک معیاری کتاب ہے۔ آپ کی کتب لاکھوں کی تعداد میں شائع ہو چکی ہیں۔ سید کی بعض کتابوں کے 76 زبانوں میں تراجم ہو چکے ہیں۔ آپ کی فکر نے کروڑوں لوگوں کو متاثر کیا۔ قاری آپ کی کتاب پڑھ کر متاثر ہوئے بغیر نہیں رہ سکتا۔ ایک وقت تھا کہ مذہبی طبقے اپنے پیروکاروں کو تنبیہ کرتے تھے کہ وہ سید کی کوئی کتاب نہ پڑھیں ورنہ وہ ''مودودی'' ہو جائیں گے۔

ویسے تو سید مودودی کی ہر کتاب ہی قابل ذکر ہے مگر مندرجہ ذیل کتب زیادہ معروف ہیں:
تفہیم القرآن (چھ حصے) خطبات، سود، پردہ، دینیات، تفہیمات، تنقیحات، حقوق الزوجین، سنت کی آئینی حیثیت، خلافت و ملوکیت، الجہاد فی اِسلام، سیرت سرور عالم، اِسلام کا سیاسی نظام اور اسلام کا نظام حیات وغیرہ۔

مولانا مودودی کی فکر کا خلاصہ یہ ہے کہ اسلام صرف عبادات کا نام نہیں ہے بلکہ یہ ایک مکمّل نظام حیات ہے۔ اسلام اس چیز کا تقاضا کرتا ہے کہ انسان جب بھی کوئی کام کرے تو سوچے کہ اس سلسلہ میں اللہ تعالیٰ اور رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا کیا حکم ہے۔ یعنی ہر کام اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی منشا اور پسند کے مطابق ہو۔ دوسرے الفاظ میں انسانی زندگی کا ہر پہلو، معاشرتی، معاشی اور سیاسی وغیرہ قرآن وسنت کے مطابق ہو۔

سید مودودی نے نہ صرف ایک شان دار فکر دی بلکہ اس فکر کو عملی صورت دینے کے لیے آپ نے جماعت اسلامی کی صورت میں صالحین کی ایک جماعت بھی تیار کی۔ سید مودودی کے

متاثرین جماعت اسلامی کے نام سے بھارت، بنگلہ دیش، مقبوضہ کشمیر، سری لنکا اور پاکستان میں اسلامی معاشرے کی تشکیل کے لیے سرگرم عمل ہیں۔ پاکستان اور بنگلہ دیش میں جماعت ایک موثر سیاسی قوت ہے جو کہ اسلامی نظام کے لیے کوشاں ہے۔طویل جدوجہد کے بعد آخرکار جماعت 2003ء میں صوبہ سرحد میں حکومت بنانے میں کامیاب ہوگئی۔اسی طرح بنگلہ دیش میں بھی جماعت حکومت میں شامل رہی۔

جماعت اسلامی ایک سیاسی جماعت کے علاوہ ایک بہت بڑی رفاہی اور فلاحی تنظیم بھی ہے۔ پاکستان میں جہاں کہیں کوئی آفت آتی ہے جماعت اسلامی کے کارکن امدادی کارروائیوں کے لیے فوراً وہاں پہنچ جاتے ہیں۔اس وقت جماعت کے تحت بہت سے ہسپتال، بے شمار فری ڈسپنسریاں، بلڈ بنک اور انڈسٹریل ہوم کام کر رہے ہیں۔ جماعت اور جماعت کے کارکنوں کے تحت ہزاروں کی تعداد میں تعلیمی ادارے پرائمری سے لے کر یونیورسٹی کی سطح تک ملک بھر میں کام کر رہے ہیں۔اس کے علاوہ بہت سے دستکاری سکول، بیت القرآن اور بیٹھک سکول بھی کام کر رہے ہیں۔ 2005ء کے تباہ کن زلزلے میں جماعت نے متاثرین کی نہ صرف مالی امداد کی بلکہ انھیں طبی اور نفسیاتی علاج کی سہولت بھی فراہم کی۔

مزدوروں، اساتذہ، وکلاء، ڈاکٹروں، سکولوں، کالجوں اور مدارس کے طلبہ میں فکر مودودی کے متاثرین کی مضبوط تنظیمیں قائم ہیں۔ پورے عالم اسلام میں کوئی ملک ایسا نہیں جہاں سید کی فکر کے متاثرین موجود نہ ہوں، بلکہ اکثر مغربی ممالک میں بھی متاثرین فکر مودودی کے حلقے موجود ہیں۔ جو نہ صرف اِشاعت اِسلام کر رہے ہیں بلکہ تارکینِ وطن کی اِسلامی تربیت بھی کرتے ہیں۔

حقیقی کامیابی

''ساتھیو اور دوستو! امید ہے کہ آپ محسوس نہیں کریں گے کہ میں آپ کی تفریح میں مخل ہوا ہوں۔تاہم بات بڑی اہم اور اس قدر ناگزیر ہے کہ میں کہے بغیر نہیں رہ سکتا۔جس طرح آپ کے لیے یہ بات یقینی ہے کہ میں ایک گوشت پوست کا انسان آپ کے سامنے کھڑا بول رہا ہوں، اسی طرح ایک مسلمان کا پختہ یقین ہونا چاہیے کہ اس نے ایک دن مرنا اور اللہ تعالیٰ کے حضور اس دنیا میں اپنی کارکردگی کی جواب دہی کرنا ہے۔دوستو! پیشتر اس کے کہ وہ لمحہ آجائے جب نیکی ممکن نہ رہے اور برزخ سامنے ہو۔ ان فرصت کے لمحات کو غنیمت جانو۔ اپنی زندگیوں کو اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کے رنگ میں رنگ لو کہ اسی کا رنگ سب سے بہتر ہے۔ آپ دیکھتے ہیں کہ آپ کے اردگرد محرمات کو توڑا جا رہا ہے، بداخلاقی (اور فحاشی) عام ہو رہی ہے۔عریانی کو رواج دیا جا رہا ہے الحاد بڑھ رہا ہے، وطن اور قوم کو بت بنا کر پوجا جا رہا ہے، آپ مسلمان ہیں ایک اللہ کو ماننے والے ہیں اور ان سب چیزوں کو ٹھنڈے پیٹوں برداشت کرتے ہیں اور ٹس سے مس نہیں ہوتے۔ بھائیو اور دوستو! اپنی زندگیوں کو بدل ڈالو۔اللہ تعالیٰ سے ڈرو اور اس کی محبّت کو حرز جان بنالو۔قرآن پڑھو اور اس کی تعلیمات کو روزمرہ کے معمول میں نافذ کرو۔ نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی اطاعت کرو کہ سیدھا راستہ صرف یہی ایک ہے۔اگر ہم یہ کریں گے تو اس میں ہماری فلاح اور سعادت ہے اور اگر ہم نے اللہ تعالیٰ کے دین سے منہ موڑ رکھا تو ذلت ونکبت ہمارا مقدر ہوگی۔اللہ تعالیٰ مجھ کو اور آپ کو نور

ہدایت دے اور بھلائی اور نیکی کی توفیق دے۔'' (خطاب حسن البنا، بانی اخوان المسلمون)

''آخرکار ہر شخص کو مرنا ہے اور تم سب اپنے اپنے پورے اجر قیامت کے روز پانے والے ہو۔ کامیاب دراصل وہ ہے جو وہاں آتش دوزخ سے بچ جائے، اور جنت میں داخل کر دیا جائے۔ رہی یہ دنیا، تو یہ محض ایک ظاہر فریب چیز ہے۔'' (آل عمران۔185)

ایک مسلمان کی حقیقی کامیابی یہ ہے کہ وہ آخرت میں دوزخ کی آگ سے بچ جائے اور جنت میں داخل ہو جائے۔

جدید نفسیات کے مطابق انسان کی سب سے بڑی خواہش سکون قلب اور خوشی کا حصول ہے۔ عبادت سکون اور خوشی کے حصول کے لیے سنہری کلید ہے۔ یہ خدا سے رابطے کے مواقع فراہم کرتی ہے۔ خدا کا شکر ادا کرنے سے انسان کو ذہنی سکون ملتا ہے اور عبادت انسان کو خوشی اور ذہنی سکون دیتی ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق سب سے زیادہ مطمئن لوگ مذہبی لوگ ہوتے ہیں۔

اسلام ایک عملی مذہب ہے۔ عمل تب ہوگا جب علم ہوگا کہ کیا کرنا ہے۔ اسلام پہلے علم اور پھر عمل کا نام ہے۔ مسلمان اور کافر کے درمیان اصل فرق یہی علم اور عمل کا ہے۔ حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے کہ مسلمان پر علم (دینی) حاصل کرنا فرض ہے۔ اگر انسان کو علم ہی نہیں کہ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی تعلیمات کیا ہیں تو وہ ان پر عمل کیسے کرے گا۔ اسی لیے ہمارے ہاں بہت سے گناہ صرف اس لیے ہوتے ہیں کہ ہمیں علم ہی نہیں کہ وہ گناہ ہیں۔ اب مختصر طور پر دیکھیں گے کہ وہ کون سی چیزیں ہیں جو اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کو پسند ہیں۔

اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ کی پسند

''اعمال کا دارومدار صرف نیت پر ہے۔ اور آدمی کو وہی کچھ ملے گا جس کی اس نے نیت کی ہوگی تو (مثلاً) جس نے اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کے لیے ہجرت کی

ہوگی، واقعی ہجرت اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی طرف ہوگی۔ جس نے ہجرت دنیا حاصل کرنے یا کسی عورت سے شادی کرنے کے لیے کی ہوگی تو اس کی ہجرت دنیا کے لیے یا عورت کے لیے ہی شمار ہوگی۔'' (بخاری۔ مسلم)

یعنی اگر نیت نیکی کی ہوگی تو ثواب ملے گا ورنہ نہیں۔ دوسرے الفاظ میں انسان کو صرف اس عمل کا اجر ملے گا جو صرف خدا کی خوشنودی کے لیے کیا گیا ہو۔ اگر آپ کوئی کام عادتاً اپنے شوق، دکھاوے یا واہ واہ کے لیے کریں گے تو اس کا ثواب نہ ملے گا۔ لہٰذا ہر نیک کام کرنے سے پہلے سوچ لیں کہ آپ اسے صرف اپنے رب کی رضا اور خوشنودی کے لیے کر رہے ہیں۔

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے کہ اسلام کی بنیاد پانچ چیزوں پر رکھی گئی ہے۔ اس بات کی گواہی دینا کہ اللہ کے سوا کوئی معبود برحق نہیں۔ محمد (صلی اللہ علیہ والہ وسلم) اللہ کے رسول ہیں۔ نماز قائم کرنا، زکوٰۃ ادا کرنا، بیت اللہ کا حج کرنا، رمضان کے روزے رکھنا۔ (بخاری)
- ''حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ پانچوں نمازیں اور جمعہ سے جمعہ تک اور رمضان سے رمضان تک مٹا دیتے ہیں ان گناہوں کو جو ان کے درمیان ہوئے ہیں۔ جب کہ گناہ کبیرہ نہ کیے گئے ہوں۔'' (مسلم)

مشق برائے نماز

نماز جنت کی کنجی ہے۔ آپ کی طرح ہمارے ہاں ہر مسلمان کی شدید خواہش ہے کہ وہ باقاعدگی سے نماز ادا کرے، مگر بدقسمتی سے پڑھ نہیں پاتا۔ فردستی اور کاہلی کا شکار ہوجاتا ہے نماز میں باقاعدگی پیدا کرنے کے لیے یہ مشق بے حد موثر ہے۔

1۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں۔ لیٹ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔

2۔ اب تصور کریں کہ آپ نماز پڑھ رہے ہیں۔ آپ کے دماغ میں نماز پڑھنے کی تصویر بن جائے گی۔ نوٹ کریں کہ تصویر کہاں اور کیسی بن رہی ہے۔ بالکل سامنے بن رہی

ہے یا دائیں بائیں، یا پھر اوپر یا نیچے بن رہی ہے۔ تصویر رنگین ہے یا بلیک اینڈ وائٹ واضح ہے یا غیر واضح، قریب ہے یا دور، بڑی ہے یا چھوٹی، مدہم ہے یا روشن۔ عموماً یہ تصویر بلیک، غیر واضح، کم روشن، چھوٹی اور دور بنتی ہے۔ اکثر اوقات یہ تصویر بالکل سامنے نہیں بنتی۔

3۔ یہ بھی نوٹ کریں کہ آپ کو نماز پڑھنا کتنا اچھا لگ رہا ہے۔ دراصل ہمارے ہر ذاتی تجربے کا ہمارے دماغ میں ایک تصور یا خاکہ بنتا ہے۔ اس تصور کے ساتھ ہمارے اچھے یا برے احساسات منسلک ہوتے ہیں۔ تصویر کو بدلنے سے ہمارے احساسات بھی بدل جاتے ہیں۔ اگر آپ باقاعدگی سے نماز نہیں پڑھتے تو تصور بہت خوشگوار نہ ہوگا، لیکن اگر اسے خوشگوار بنا دیا جائے تو آپ کو نماز پڑھنا بہت اچھا لگنے گا۔ نماز پڑھنا آپ کی ہابی بن جائے گی اور آپ کسی پسندیدہ کام کی طرح نماز کو بھی ذوق و شوق سے ادا کریں گے۔

4۔ تصویر کو خوشگوار بنانے کے لیے سب سے پہلے اس کے مقام (Location) کو بدلیں۔ یعنی اگر یہ تصویر دائیں یا بائیں یا پھر اوپر یا نیچے بن رہی ہے تو اسے سامنے لا کر چیک کریں۔ عموماً تصویر کو بالکل سامنے لانے سے وہ خوشگوار بن جاتی ہے۔ تاہم آپ اس تصویر کو دائیں، بائیں، اوپر یا نیچے یا سامنے لا کر دیکھیں۔ جہاں آپ کو نماز پڑھنا خوشگوار اور اچھا لگے گا اس تصویر کو وہاں رکھیں۔ اب تصویر کو رنگین، شوخ، چمک دار، صاف، روشن اور بڑا بنائیں اور قریب لے آئیں۔ اب آپ کو نماز پڑھنا بہت اچھا لگے گا۔

5۔ آنکھیں کھول دیں اور دائیں بائیں دیکھیں۔ پھر آنکھیں بند کر کے دوبارہ نماز پڑھنے کے بارے میں سوچیں اور نوٹ کریں کہ اب پہلی تصویر بن رہی ہے یا بعد والی خوشگوار۔ اگر پہلی تصویر بن رہی ہے تو اسے پھر پہلے کی طرح بدل کر خوشگوار بنا دیں حتیٰ کہ آپ کو نماز پڑھنا بہت اچھا لگے۔ اس مشق کو ہر نماز سے پہلے کر لیں اور ہر بار بعد والی خوشگوار تصویر بنائیں۔ چند دنوں کے بعد پہلی والی کم خوشگوار تصویر بننا بند ہو جائے گی اور بعد والی خوشگوار تصویر ہی بنے گی۔ اکثر اوقات ایک ہی بار پسندیدہ تصویر بنانا

کافی ہوتا ہے۔ اب آپ کو مزید مشق کرنے کی ضرورت نہیں۔ تاہم اگر ہر نماز سے پہلے ایک منٹ کے لیے یہ مشق کر لیں تو آپ ہابی کی طرح اپنی نماز سے لطف اندوز ہوں گے۔ یعنی نماز آپ کی ہابی بن جائے گی۔ کسی بھی نیک کام کرنے کے لیے یہ ٹیکنیک بہت موثر ہے۔

O ''اے لوگو! تم پر جہاد فرض کیا گیا۔'' (2:216)

O قرآن مجید میں دو باتوں پر بہت زور دیا گیا ہے۔ ایک شرک سے بچنا، دوسرا اللہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کرنا، خصوصاً غربا اور مساکین کو کھانا کھلانا۔

O ''جو لوگ اللہ کی راہ میں اپنے مال خرچ کرتے ہیں پھر اس کے بعد کسی پر احسان نہیں جتاتے اور نہ تکلیف پہنچاتے ہیں، وہ اپنے رب کے ہاں اجر پائیں گے اور انھیں کوئی رنج ہوگا نہ خوف۔'' (2:262)

O اور تم جو مال خرچ کرو گے اس کا تمھیں پورا اجر ملے گا۔ تمھاری حق تلفی نہ ہوگی۔ (2:245) ایک اور جگہ سات سو گنا بلکہ اس سے بھی زیادہ آخرت میں دینے کا وعدہ فرمایا۔ (2:261)

O تم اللہ کی عبادت کرو۔ اچھا سلوک کرو اپنے والدین، رشتہ داروں، یتیموں، مسکینوں اجنبیوں، پاس رہنے والوں، مسافروں اور لونڈی، غلاموں کے ساتھ۔ (4:36)

O اور اللہ کے لیے سچی گواہی دینے والے بن جاؤ، خواہ اپنے خلاف یا ماں باپ اور رشتہ داروں کے خلاف دینی پڑے۔ (4:135)

O جب تم سنو اور دیکھو، کہ اللہ کی آیات سے انکار کیا جا رہا ہے یا مذاق اڑایا جا رہا ہے تو اس مجلس سے اٹھ جاؤ (9:140) یعنی جس محفل میں اسلامی تعلیمات کا مذاق اڑایا جا رہا ہو اس محفل سے فوراً اٹھ جاؤ۔

O ناپ تول میں پورا انصاف کرو۔ (6:152) یعنی پورا دو اور پورا لو۔

O آپ مومن مردوں سے کہیں کہ وہ اپنی نگاہیں نیچی رکھیں اور اپنے ستر کی حفاظت کریں۔ (24:30) مطلب یہ ہے کہ کسی عورت کو نہ دیکھیں مگر بعض صورتوں میں تو دیکھنا پڑتا ہے مثلاً ڈاکٹر وغیرہ کو یا پھر ٹی وی پر کوئی پروگرام دیکھتے وقت عورتوں کو بھی

دیکھتے ہیں، ایسی صورت میں عورت کو شہوت کی نگاہ سے نہ دیکھا جائے۔ جہاں تک ستر کا تعلق ہے تو مرد کا ستر ناف سے گھٹنوں تک ہوتا ہے، سوائے بیوی کے، ایک دوسرے کے ان حصوں کو دیکھنا حرام ہے۔

- آپ مومن عورتوں سے کہیں کہ وہ اپنی نگاہیں نیچی رکھیں اور اپنے ستر کی حفاظت کریں اور اپنی زینت کو ظاہر نہ کریں۔(24:31)۔عورت کا ستر اس کا پورا جسم ہے، سوائے ہاتھ، پاؤں اور چہرے کے۔ ہمارے ہاں عجیب بدقسمتی ہے کہ بہت سی پردہ کرنے والی خواتین بھی کسی نہ کسی حد تک اپنے بازو ننگے کر لیتی ہیں جو کہ قطعاً حرام ہے۔ اللہ تعالیٰ نے عورت کو اپنی زینت کو بھی ظاہر کرنے سے منع فرمایا ہے۔ زینت میں عورتوں کے زیورات، بناؤ سنگھار، اور خوب صورت کپڑے سبھی کچھ شامل ہے۔ جدید نفسیات کی روشنی میں عورت کی سب سے بڑی زینت اس کا چہرہ ہے۔ اس لیے علمائے ہند عورت کے منہ کے پردے کے قائل ہیں۔
- ایک درخت مسلمانوں کو تکلیف دیتا تھا۔ ایک شخص نے اسے کاٹ دیا تو وہ (اسی عمل کی وجہ سے) جنت میں داخل ہو گیا۔(مسلم) یعنی لوگوں کے راستے سے رکاوٹ ہٹانا اللہ کو بہت پسند ہے۔

ہمارے ہاں اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ہم دوسرے فرد کی گاڑی کے پیچھے اپنی گاڑی کھڑی کر دیتے ہیں، خصوصاً مسجد سے باہر، اور نماز پڑھنے یا اپنے کام کے لیے چلے جاتے ہیں۔ بعض اوقات لوگوں کو اس صورت حال میں گھنٹوں انتظار کرنا پڑتا ہے۔ کسی بھی مسلمان کو اذیت (جسمانی، ذہنی) دینا گناہ ہے۔

- ایمان والوں میں کامل ترین وہ ہے جس کے اخلاق سب سے اچھے ہوں۔ اور تم میں سے وہ لوگ سب سے بہتر ہیں جو اپنی بیویوں کے ساتھ (برتاؤ میں) سب سے اچھے ہیں۔(مسند احمد)
- نہایت نرم مزاج اور نرم طبیعت والے فرد پر دوزخ کی آگ حرام ہے۔(ترمذی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ تم کسی کے گھر میں داخل ہو تو اس گھر والوں کو سلام کرو، اور جب جانے لگو تو گھر والوں سے سلام کے ساتھ رخصت ہو۔ ایک

دوسری حدیث کا مفہوم یہ ہے کہ جب کوئی مہمان آپ کے ہاں آئے تو خندہ پیشانی سے ملیں اور جب وہ رخصت ہونے لگے تو دروازے تک چھوڑنے آئیں۔

- اللہ تعالیٰ اس آدمی کو جنت میں داخل کرے گا جو خرید و فروخت اور لین دین میں نرم خو اور اعلیٰ ظرف ہو۔(ترمذی۔نسائی)
- جس شخص کا کسی دوسرے شخص پر کوئی حق (قرض وغیرہ) ہو اور وہ مقروض کو ادا کرنے کے لیے دیر تک مہلت دے تو اس کو ہر دن کے بدلے صدقہ کا ثواب ملے گا۔(مسند احمد)
- جو کوئی اپنے بھائی کی حاجت پوری کرتا ہے اللہ تعالیٰ اس کی حاجت پوری فرماتا ہے۔ (ابوداؤد) ایک دوسری حدیث کا مفہوم کچھ یوں ہے۔ جب انسان اپنے کسی بھائی کے کام میں لگ جاتا ہے تو اللہ تعالیٰ اس کے کام میں لگ جاتا ہے۔
- مسکین کو اپنے ہاتھ سے دینا بُری موت سے بچاتا ہے۔(طبرانی)
- جب آدمی اپنے گھر والوں پر ثواب کی نیت سے خرچ کرتا ہے تو اس کو صدقہ کا ثواب ملتا ہے۔(بخاری)
- جس نے دو بچیوں کی بالغ ہونے تک پرورش کی، میں اور وہ قیامت کے دن اس طرح آئیں گے اور آپ نے اپنی دو انگلیوں کو ملایا۔(مسلم)
- جو مسلمان کسی دوسرے مسلمان کی صبح کے وقت عیادت کرتا ہے، شام تک 70 ہزار فرشتے اس کے لیے دعا کرتے ہیں۔ اور جو شام کو عیادت کرتا ہے تو صبح تک 70 ہزار فرشتے اس کے حق میں دعا کرتے ہیں اور اس کے لیے جنت میں تر و تازہ اور پکے ہوئے پھل ہیں۔(ترمذی)
- جس نے کسی مسلمان کی پردہ پوشی کی (یعنی عیب چھپائے) اللہ تعالیٰ قیامت کے روز اس کی پردہ پوشی کرے گا۔(بخاری)
- ماں کے قدموں میں جنت ہے(مسند احمد۔نسائی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ جس نے اپنے بھائی کو پیٹ بھر کر کھانا کھلایا اور پانی سے اس کی پیاس بجھائی تو اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اس کو جہنم سے سات خندقوں کے فاصلے پر رکھے گا۔ ہر دو خندقوں کے درمیان 5 سو سال کے سفر کا فاصلہ ہے۔

(طبرانی)

- جس مسلمان نے کسی مسلمان کو کپڑا پہنایا جسم کے ننگے ہونے کی حالت میں تو اللہ تعالیٰ اس کو قیامت کے دن جنتی پوشاک پہنائے گا۔(زادِراہ)
- جو عورت اس حالت میں دنیا سے جائے کہ اس کا شوہر اس سے راضی اور خوش ہو تو وہ بہر حال جنت میں جائے گی۔(ترمذی)
- سچے اور امانت دار تاجر کو (آخرت میں) نبیوں، صدیقوں اور شہیدوں کی رفاقت نصیب ہوگی۔(ترمذی)
- جو لوگ اللہ اور یوم آخرت پر ایمان رکھتے ہوں انھیں چاہیے کہ اپنے مہمانوں کی خاطرداری کریں (بخاری۔مسلم)
- مسلمان مسلمان کا بھائی ہے نہ تو اس پر ظلم کرتا ہے اور نہ ہی بے یارومددگار چھوڑتا ہے اور جو اپنے بھائی کی حاجت کو پوری کرے گا۔اللہ تعالیٰ اس کی حاجت پوری کرے گا۔اور جو شخص کسی مسلمان کی پریشانی کو دور کرے گا تو اللہ تعالیٰ قیامت کے روز اس کی پریشانی دور کرے گا۔(بخاری۔مسلم)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا ''قسم ہے اس ذات کی جس کے قبضے میں میری جان ہے، کوئی شخص ایمان دار (مومن) نہیں ہوسکتا جب تک اپنے بھائی کے لیے وہی کچھ پسند نہ کرے جو اپنے لیے پسند کرتا۔(بخاری۔مسلم)
- جو شخص دنیا میں اپنے بھائی کی عزت بچائے گا، اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اس کے چہرے کو آگ سے بچائے گا۔(ترمذی)
- اللہ تعالیٰ اس پر رحم نہیں کرے گا، جو لوگوں پر رحم نہیں کرتا۔(مشکوٰۃ)
- اللہ کی راہ میں بُری چیز دینے کا ارادہ نہ کرو۔(2:26)
- اللہ تعالیٰ کی رضا مندی والد کی رضا مندی میں ہے، اور اللہ تعالیٰ کی ناراضی والد کی ناراضی میں ہے۔(ترمذی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ مسلمان کے مسلمان پر پانچ حق ہیں:

1۔ سلام کا جواب دینا

2۔ مریض کی عیادت کرنا
3۔ جنازہ کے ساتھ جانا
4۔ دعوت قبول کرنا
5۔ چھینک کا جواب دینا (بخاری۔مسلم)

اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ کی ناپسند

☆ اس نے وہ چیزیں تفصیل سے بیان کردی ہیں جو تم پر حرام ٹھہرائی ہیں۔(الانعام 119)

☆ ارشاد نبوی صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے کہ جس چیز کو اللہ تعالیٰ نے اپنی کتاب میں حلال قرار دیا وہ حلال ہے جسے حرام قرار دیا وہ حرام ہے۔اور جس چیز سے خاموشی اختیار کی (نہ حلال قرار دیا نہ حرام) وہ آزادی اور درگزر ہے لہٰذا تم اللہ تعالیٰ کی اس آزادی کو قبول کرو۔یقیناً اللہ بھولا ہوا نہیں۔(الحاکم)

ہمارے ہاں اکثریت اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی ناپسند سے پوری طرح واقف نہیں جس کی وجہ سے وہ، بہت سے گناہ کبیرہ میں ملوث ہو جاتی ہے۔اسی طرح ہمارے معاشرے میں بعض ایسی چیزیں حرام سمجھی جاتی ہیں جس کے لیے قرآن وسنت میں کوئی واضح دلیل موجود نہیں۔یعنی ان چیزوں میں اللہ کریم نے خاموشی اختیار کی۔یقیناً اللہ بھولا ہوا نہیں۔ہمیں ہر صورت میں اللہ کریم اور حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی ناپسند سے بچنا چاہیے۔قرآن مجید میں ارشاد ہے: ''اور جو اللہ اور اس کے رسول (ﷺ) کی نافرمانی کرے اور اس کی مقرر کردہ حدود سے آگے نکلے، اللہ اسے جہنّم کی آگ میں ڈال دے گا جس میں وہ ہمیشہ رہے گا اور اس کے لیے رسوا کن عذاب ہے۔'' (النساء۔14)

جہنّم میں سب سے زیادہ معمولی عذاب جس کو دیا جائے گا وہ شخص ہوگا، جس کے دونوں پاؤں کے نیچے جہنّم کی آگ کے دو انگارے رکھ دیے جائیں گے جس سے اس کا دماغ اس طرح کھولے گا جس طرح چولہے پر رکھی ہوئی دیگچی کھولتی ہے۔(بخاری۔مسلم)

دوزخیوں کو بھڑکتی ہوئی آگ میں ڈالا جائے گا۔ وہ آگ محل جیسی بڑی بڑی چنگاریاں پھینکے گی۔ ان کے اوپر آگ کی چھتریاں چھائی ہوں گی اور نیچے بھی۔ ان کو منہ کے بل آگ میں گھسیٹا جائے گا۔ ان کی گردنوں میں طوق ہوں گے اور زنجیریں جن سے پکڑ کر ان کو کھولتے ہوئے پانی کی طرف کھینچا جائے گا۔ اور پھر دوزخ کی آگ میں ان کو جھونک دیا جائے گا۔ جہنّم میں ان کو پینے کے لیے گرم پانی اور زخموں کا دھون دیا جائے گا۔ گرم پانی ان کی آنتیں تک کو کاٹ دے گا۔

اب یہاں بڑے گناہوں کی ایک فہرست دی جا رہی ہے جن سے ہر مسلمان کو بچنا چاہیے۔ تاکہ وہ جہنّم کے عذاب سے بچ سکے۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے ”اگر تم ان بڑے گناہوں سے جو تمھیں منع کیے گئے ہیں، بچتے رہو تو ہم تم سے تمھاری (چھوٹی) برائیاں دور کر دیں گے اور تمھیں ایک عزت کی جگہ داخل کر دیں گے“ (النساء، 31) حضور صلی اللّٰہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ پنج وقتہ نمازیں، جمعہ سے جمعہ تک اور رمضان سے رمضان تک کی عبادتیں اس درمیاں کے سارے گناہوں کے لیے کفارہ ہوتی ہیں بشرطے کہ کبیرہ گناہوں سے اجتناب کیا جائے۔ (مسلم) مگر انسان، انسان ہے، فرشتہ نہیں۔ حضور صلی اللّٰہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے ”ہر انسان خطا کا پتلا ہے لیکن بہترین لوگ وہ ہیں کہ جب ان سے گناہ سرزد ہو جائے تو توبہ کر لیتے ہیں“ (ابن ماجہ) یعنی سچی توبہ اور پھر گناہ سے اجتناب کرنا۔

- ”قیامت کے دن سب سے پہلے نماز کا حساب لیا جائے گا۔ اگر بندہ نماز میں پورا نہ اُترا تو بقیہ سارے اعمال خراب ہو جائیں گے۔“ (طبرانی)
- ”بندہ (مسلمان) اور کفر کے درمیان صرف نماز کی دیوار حائل ہے اور ترک نماز اس فرق کو دور کر دیتا ہے۔“ (مسلم)
- جس نے نماز کو چھوڑ دیا وہ کافر ہوا۔ (احمد، نسائی، ترمذی، ابن ماجہ)
- روزہ فرض ہے اور کسی بھی فرض کو ترک کرنا گناہ کبیرہ ہے۔
- ”لیکن تباہی ہے ان مشرکوں کے لیے جو زکوٰۃ نہیں دیتے۔“ (حٰم سجدہ: 7-6)
- ارشاد نبوی ﷺ ہے: ”جو شخص زادِ راہ اور سواری رکھتا ہو جس سے بیت اللّٰہ تک پہنچ سکتا

ہو اور پھر حج نہ کرے تو اس کا اس حالت میں مرنا یہودی یا نصرانی ہو کر مرنا یکساں ہے۔“

- حضور صلی اللّٰہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے: ”جو شخص خدا کی راہ میں جہاد کیے بغیر مر گیا اور اس کے دل میں اس کی آرزو بھی نہ تھی تو وہ نفاق میں مرا۔“ (مسلم)
- اور اس شخص سے بڑھ کر گمراہ اور کون ہوگا جو اللّٰہ کے سوا ایسی ہستیوں کو پکارتا ہے جو قیامت تک اس کے پکارنے کا جواب نہ دے سکیں گے۔ وہ تو ان کے پکارنے سے ہی بے خبر ہے۔ (الاحقاف۔5)
- ارشاد نبوی ﷺ ہے: ”جو شخص اللّٰہ کے سوا دوسرے شریکوں کو پکارتے مر گیا وہ جہنّم کی آگ میں داخل ہوا۔ (بخاری) یعنی اللّٰہ کے علاوہ کسی بھی دوسرے فرد (فوت شدہ) سے مدد مانگنا، حاجت طلب کرنا وغیرہ شرک ہے۔
- جس شخص نے اللّٰہ کے سوا دوسرے کے نام پر ذبح کیا۔ اس پر اللّٰہ کی لعنت ہے۔ (بخاری)
- ”سو خرابی ہے ایسے نمازیوں کے لیے جو اپنی نماز کو بھلا بیٹھے (اور) جو ایسے ہیں کہ ریاکاری کرتے ہیں اور برتنے کی چیز کو بھی روکے رہتے ہیں۔“ (الماعون۔ 4-7) یعنی دکھاوے کی عبادت اور صدقہ وغیرہ بھی شرک کے زمرے میں آتا ہے۔
- جو کوئی کسی مسلمان کو جان بوجھ کر قتل کر دے تو اس کی سزا جہنّم ہے جس میں وہ ہمیشہ رہے گا۔ (4:93)
- جس نے کسی کو قتل کیا بغیر اس کے کہ اس نے کسی کو قتل کیا ہو یا زمین میں فساد برپا کیا ہو۔ اس نے گویا پوری انسانیت کو قتل کر دیا۔ (المائدہ)
- مسلمان کو گالی دینا فسق ہے اور قتل کرنا کفر ہے۔ (بخاری۔ مسلم)
- قرآن مجید میں ارشاد ہے کہ ”اگر وہ (والدین) تیرے سامنے بڑھاپے کو پہنچ جائیں، ان دونوں میں ایک یا وہ دونوں، تو ان سے اُف بھی نہ کہنا اور نہ ان کو جھڑکنا اور ان سے ادب کے ساتھ بات کرنا اور ان کے سامنے محبّت سے انکساری کے ساتھ جھکے رہنا اور کہتے رہنا کہ اے میرے پروردگار! ان پر رحم فرما جیسا کہ انھوں نے مجھے بچپن میں

پالا۔''

- اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے والدین کی نافرمانی کرنے اور جھوٹی گواہی دینے کو گناہ کبیرہ قرار دیا۔(بخاری)
- ماں باپ کو گالی دینا بھی کبیرہ گناہوں میں سے ہے۔عرض کیا گیا یارسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم کیا کوئی اپنے ماں باپ کو گالی دے سکتا ہے۔آپ ﷺ نے فرمایا ہاں! اس کی صورت یہ ہے کہ کوئی اس کے ماں باپ کو گالی دے پھر وہ جواب میں اس کے ماں باپ کو گالی دے۔(بخاری۔مسلم)
- جادو ٹونا کرنا گناہ کبیرہ ہے۔
- میدان جنگ سے پیٹھ پھیر کر بھاگ جانے والا جہنمی ہے۔(الانفعال)
- جو شخص کاہن، نجومی (پامسٹ وغیرہ) کے پاس جا کر کسی چیز کی خبر دریافت کرتا ہے اس کی چالیس دن نماز قبول نہیں کی جاتی۔(مسلم)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے سود کھانے والے، کھلانے والے، لکھنے والے اور اس پر گواہ بننے والوں پر لعنت فرمائی اور فرمایا کہ گناہ میں یہ سب برابر کے شریک ہیں۔(مسلم۔بخاری)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے:''سود خوری کے 70 حصے ہیں ان میں ادنیٰ اور معمولی ایسا ہے جیسے ماں کے ساتھ زنا کرنا۔''(ابن ماجہ۔بیہقی)

سود کا لین دین کرنے والوں اور بینکوں میں ملازمت کرنے والوں کے لیے قابل توجہ ہے۔

- ''اور زنا کے قریب بھی مت جاؤ، یقیناً یہ بڑی بے حیائی ہے اور بری راہ ہے۔'' (الاسراء۔32)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے''جب کوئی بندہ زنا کرتا ہے تو ایمان اس سے نکل جاتا ہے۔(ابوداؤد)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا'' آنکھ کا زنا دیکھنا ہے۔زبان کا زنا فحش کلامی ہے، اور ہاتھ کا زنا پکڑنا ہے، پیر کا زنا چلنا ہے، کان کا زنا سننا ہے۔(بخاری)
- مردوں اور عورتوں کی عریاں تصاویر دیکھنا بھی آنکھ کا زنا ہے۔

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا''کسی مسلمان کے لیے یہ جائز نہیں کہ وہ کسی مسلمان بھائی سے تین دن سے زیادہ تک تعلّقات ختم کرے۔اور جس نے تین دن سے زیادہ تک اپنے کسی مسلمان بھائی کو چھوڑے رکھا اور اس حالت میں (بغیر توبہ کیے) مر گیا وہ جہنّم کی آگ میں داخل ہوگا۔(ابوداؤد)

ان دونوں میں بہتر وہ ہے جو سلام کرنے میں پہل کرے۔(بخاری)

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے''اللہ تعالیٰ اس شخص کو نہیں دیکھے گا جو کسی مرد سے مباشرت کرے یا عورت کی دُبر میں مباشرت کرے۔(ترمذی)
- جس شخص نے حیض والی عورت سے ہم بستری کی یا عورت کی دُبر میں جماع کیا یا کاہن (نجومی۔پامسٹ) کے پاس گیا اس نے حضرت محمد صلی اللہ علیہ والہ وسلم پر اتاری گئی شریعت سے کفر کیا۔(بخاری۔ترمذی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ جو شخص میری طرف جان بوجھ کر جھوٹی بات منسوب کرے تو اس کو جہنّم اپنا ٹھکانہ سمجھ لینا چاہیے۔(بخاری)
- ''جو شخص ہمیں دھوکا دے وہ ہم میں سے نہیں ہے۔''(ابن ماجہ)
- جو حکمران اپنی رعایا کے ساتھ دھوکا بازی کا معاملہ کرے وہ جہنمی ہے۔''(ارشاد نبویؐ)
- ''جنت میں وہ شخص نہ جائے گا جس کے دل میں ذرا سا بھی تکبّر (غرور) ہو۔(مسلم)
تکبّر سے مراد لوگوں کو حقیر اور کمتر سمجھنا ہے۔
- ''کیا میں تم لوگوں کو کبائر میں سب سے بڑے گناہوں کا نہ بتلا دوں، وہ ہیں: اللہ تعالیٰ کے ساتھ شرک کرنا۔والدین کی نافرمانی کرنا۔اور جھوٹی گواہی دینا۔'' (بخاری۔مسلم)
- ''ہر نشہ آور چیز شراب ہے اور ہر نشہ آور چیز حرام ہے۔''(مسلم)
- ''اللہ تعالیٰ نے لعنت کی شراب پر اور اس کے پینے اور پلانے والے پر اور فروخت کرنے اور خریدنے والے اور نچوڑنے والے پر۔''(ابوداؤد)
- ''جو لوگ تہمت لگاتے ہیں پاک دامن عورتوں پر جو بے خبر ہیں، ایمان والیاں ہیں۔ان پر لعنت ہے دنیا اور آخرت میں اور ان کے لیے سخت عذاب رکھا ہوا ہے۔''(سورۃ

النور،123)

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا: چار خصلتیں جس شخص میں ہوں گی وہ پکا منافق ہوگا۔ وہ چار خصلتیں یہ ہیں: جب اس کے پاس امانت رکھی جائے تو وہ خیانت کرے اور جب گفتگو کرے تو جھوٹ بولے اور جب وعدہ کرے تو پورا نہ کرے اور جب کسی سے اس کا جھگڑا ہو تو گالی پر اُتر آئے۔'' (بخاری۔مسلم)
- ''چوری کرنے والا مرد اور چوری کرنے والی عورت، دونوں کے ہاتھ کاٹ ڈالو، ان کے کرتوت کے عوض، اللہ کی طرف سے عبرت ناک سزا کے طور پر اور اللہ بڑا قوت والا اور دانا و بینا ہے۔ (سورۃ المائدہ،38)
- ''جو لوگ اللہ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم سے لڑتے ہیں اور زمین میں فساد پھیلانے میں لگے رہتے ہیں ان کی سزا بس یہی ہے کہ وہ قتل کیے جائیں یا سولی دیے جائیں یا ان کے ہاتھ اور پیر مخالف جانب سے کاٹے جائیں یا وہ ملک سے نکال دیے جائیں۔ یہ تو ان کی رسوائی دنیا میں ہوئی اور آخرت میں ان کے لیے بڑا عذاب ہے۔'' (سورۃ المائدہ،33)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا: گناہ کبیرہ یہ چیزیں ہیں۔ اللہ تعالیٰ کے ساتھ شرک کرنا والدین کی نافرمانی کرنا اور کسی نفس کو قتل کرنا اور جھوٹی قسم کھانا۔'' (بخاری)
- ''ظلم وستم سے اجتناب کرو، اس لیے کہ ظلم قیامت کے دن تاریکی ہی تاریکی ہوگا۔'' (مسلم) ظلم سے مراد لوگوں کے مال زبردستی لینا، گالی گلوچ، مار پیٹ اور کمزور سے زیادتی کرنا وغیرہ۔
- حکومت کی طرف سے رعایا پر ظالمانہ ٹیکس بھی گناہ کبیرہ ہے۔ (ذہبی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا کہ ''ایک شخص جو لمبا سفر کرتا ہے، پراگندہ حال ہے، گرد آلود، اپنے ہاتھوں کو آسمان کی طرف اٹھا کر کہتا ہے کہ اے میرے رب، اے میرے رب (یعنی گڑگڑا کر دعا کرتا ہے) حالانکہ اس کا کھانا حرام ہے۔ پینا حرام ہے، اس کا پہننا حرام ہے اور حرام کے مال ہی سے اس کی پرورش ہوئی تو اس کی دعا

کس طرح قبول ہوگی۔'' (مسلم۔احمد۔ترمذی)

جو فرد حرام مال کماتا ہے، اسے اپنے بیوی بچوں پر خرچ کرکے ان سب کو جہنّم کی طرف لے جاتا ہے۔ ہر وہ مال حرام ہے جو جائز ذرائع سے حاصل نہ کیا جائے مثلاً رشوت، چوری، ڈاکے کا مال، سود، جھوٹ بول کر مال فروخت کرنا۔ خراب مال دینا، خیانت، قرضہ واپس نہ کرنا، غلط مال کی فروخت کا پیسہ، ناجائز منافع خوری، ملاوٹ، کسی کا حق مارنا، ملازم کا اپنا فرض پوری طرح ادا نہ کرنا، سمگلنگ، حرام چیزوں کی خرید وفروخت (مثلاً شراب وغیرہ) گندی CD فروخت کرنا، جعلی ادویات یا نمبر 2 چیزیں فروخت کرنا، کسی کی اجرت نہ دینا، وراثت میں حصہ نہ دینا، ناجائز ذرائع سے مال کمانا۔ دھوکا سے مال کمانا، ناپ تول میں کمی، بددیانتی کرنا، معاوضہ لے کر پورا کام نہ کرنا وغیرہ۔

پاکستان کی غالب اکثریت رزق حرام کی عادی ہو چکی ہے۔ بدقسمتی سے ان میں بہت سے لوگ نماز اور تہجّد پڑھنے والے ہیں۔ قرآن مجید کی تلاوت کرنے والے، روزہ کے پابند، حج اور عمرہ کرنے والے ہیں۔ ان لوگوں نے حرام مال سے بزنس کیے اور جایدادیں خریدیں۔ ان سب کا خیال ہے کہ عبادات مثلاً نوافل اور عمرہ اور توبہ سے ان کی مغفرت ہو جائے گی۔ قرآن وسنت کی روشنی میں دیکھا جائے تو ایسا نہیں۔ توبہ اس وقت تک قبول نہ ہوگی جب تک حرام مال متعلّقہ افراد کو واپس نہ کیا جائے گا اور اگر اس کا واپس کرنا ناممکن ہے تو پھر یہ مال غریبوں میں تقسیم کر دیا جائے۔ اگر حرام مال سے گھر بنایا یا کوئی دوسری پراپرٹی بنائی، گاڑی خریدی، بزنس کیا۔ ان سب سے جان چھڑانی پڑے گی۔ جب تک یہ چیزیں آپ کے پاس ہیں تو توبہ کی قبولیت کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔ اللہ اپنے حقوق (مثلاً نماز نہ پڑھنا، زنا کرنا وغیرہ) کو معاف کر دے گا مگر حقوق العباد معاف نہ کرے گا۔ دوسرے الفاظ میں نماز، روزہ، تہجّد، عمرے اور حج بھی آپ کو دوزخ کی آگ سے نہ بچا سکیں گے۔

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے ''جس نے لوہے کی کسی چیز سے خودکشی کی تو وہ جہنّم کی آگ میں اسی لوہے کے ذریعے ہمیشہ اپنے پیٹ کو زخمی کرتا رہے گا اور جس نے زہر پی کر خودکشی کر لی وہ جہنّم کی آگ میں ہمیشہ اپنے ہاتھ سے زہر کھاتا رہے

گا اور جس نے پہاڑ سے چھلانگ لگا کر خودکشی کر لی تو وہ دوزخ کی آگ میں ہمیشہ چھلانگ لگاتا رہے گا۔'' (مسلم) خودکشی کرنے والے کو توبہ کا موقع ہی نہیں ملتا۔

- ''اور جھوٹوں پر اللہ کی لعنت۔'' (سورۃ آل عمران: 61)
- ''اور جو کوئی اللہ کے نازل کیے ہوئے (احکام) کے مطابق فیصلہ نہ کرے، تو یہی لوگ کافر ہیں۔'' (سورۃ المائدہ، 44)
- ''اور جو کوئی اللہ کے نازل کیے ہوئے (احکام) کے موافق فیصلہ نہ کرے تو ایسے ہی لوگ ظالم ہیں۔'' (سورۃ المائدہ، 45)
- ''اور جو کوئی اللہ کے نازل کیے ہوئے (احکام) کے موافق فیصلہ نہ کرے تو ایسے ہی لوگ فاسق ہیں۔'' (سورۃ المائدہ، 47)

ہمارے دین دار جج اور وکلا حضرات (جو فیصلے میں مدد دیتے ہیں۔ گناہ کے کام میں تعاون کرنے والا بھی اتنا ہی گناہ گار ہوتا ہے) سوچیں، غور و فکر کریں کہ وہ کس طرح اپنے رب کے فیصلوں کے خلاف فیصلے کر کے اپنے لیے جہنّم کی آگ کے لیے راستہ استوار کر رہے ہیں۔

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا ''اللہ تعالیٰ نے ان عورتوں پر جو مردوں سے مشابہت اختیار کرتی ہیں اور ان مردوں پر جو عورتوں سے مشابہت کرتے ہیں لعنت فرمائی۔'' (بخاری۔مسلم)
- ارشادِ نبوی صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے: ''جس حاکم نے کسی منصب پر اس طرح کسی کا تقرر کیا کہ اس سے بہتر شخص موجود تھا تو اس نے گویا اللہ اور رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم اور مسلمانوں سے خیانت کی۔ (الحاکم)
- نبی اکرم صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ایک دفعہ دو قبروں کے پاس سے گزرتے ہوئے فرمایا: ان دونوں قبر والوں پر عذاب ہو رہا ہے اور یہ عذاب کسی بڑی چیز کی وجہ سے نہیں ہو رہا ہے، ان میں ایک قبر والا تو پیشاب سے نہ بچتا تھا اور دوسرا چغل خوری کرتا تھا۔'' (بخاری۔مسلم)
- ''اے ایمان والو، اپنے صدقات کو احسان جتا کر اور اذیت پہنچا کر باطل نہ کرو۔

(البقرہ، 264)

- ''اور تجسّس نہ کرو۔ اور تم لوگوں کے بھید مت ٹٹولو۔'' (سورۃ الحجرات، 12)
- ارشاد صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے جو شخص (چوری چھپے) لوگوں کی ان باتوں کو سنے جن کا سننا وہ پسند نہ کرتے ہوں تو ان کے کانوں میں (قیامت کے دن) سیسہ ڈالا جائے گا۔ (طبرانی)
- ارشادِ نبوی ﷺ ہے کہ ''چغل خور..... جنت میں داخل نہ ہوگا۔'' (بخاری۔مسلم)

چغل خوری یہ ہے کہ جب کوئی شخص کسی دوسرے شخص کے بارے میں سنے تو باہمی تعلّقات خراب کرنے اور فساد پیدا کرنے کی غرض سے وہ بات اس شخص تک پہنچا دے جس کے بارے میں کہی گئی ہو۔

- ''کسی مومن پر لعنت بھیجنا اسے قتل کرنے کے برابر ہے۔'' (بخاری)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے کہ جب کوئی بندہ کسی پر لعنت بھیجتا ہے تو وہ لعنت کیے جانے والے کی جانب لوٹ جاتی ہے اگر وہ اس کا مستحق ہوتا ہے، ورنہ لعنت کرنے والے ہی کے اوپر مسلّط ہو جاتی ہے۔ (ابوداؤد)
- ''آپس میں ایک دوسرے پر طعن نہ کرو۔ نہ ایک دوسرے کو برے القاب سے یاد کرو۔'' (الحجرات۔12-11)
- ارشادِ نبوی ﷺ ہے کہ! ''اگر میں کسی کو غیر اللہ کے سجدے کا حکم دیتا تو عورت کو حکم دیتا کہ وہ اپنے شوہر کو سجدہ کرے۔ قسم ہے اس ذات پاک جس کے قبضے میری جان ہے، عورت اپنے پروردگار کے حقوق کی ادائیگی سے اس وقت تک سبکدوش نہیں ہو سکتی جب تک کہ اپنے شوہر کے تمام حقوق کی انجام دہی نہ کرے۔ حتیٰ کہ اگر شوہر اسے بلائے اور یہ کجاوے پر ہے تب بھی انکار نہ کرے۔ (احمد)
- ارشادِ نبوی صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے کہ ''جس نے کسی مسلمان کو تکلیف دی، اس نے مجھے تکلیف دی اور جس نے مجھے تکلیف دی اس نے یقیناً اللہ تعالیٰ کو تکلیف دی، یعنی اللہ کو ناراض کیا۔'' (طبرانی)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا ''وہ شخص جنت میں نہیں جائے گا جس کے

پڑوسی اس کی ایذا رسانی سے محفوظ نہ ہوں۔'' (ذہبی)

- ارشاد صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے ''جو شخص سونے یا چاندی کے برتنوں میں کھاتا پیتا ہے وہ پیٹ کے اندر جہنّم کی آگ داخل کر رہا ہے۔'' (مسلم)
- ''میری امت کے مردوں پر ریشمی لباس اور سونا پہننا حرام کر دیا گیا ہے۔'' (ترمذی) چنانچہ سونے کی انگوٹھی، بٹن، قلم، سگریٹ کیس، سگریٹ ہولڈر، عینک، گھڑی اور زنجیر وغیرہ سب حرام ہیں۔
- ''بڑی خرابی ہے (ناپ تول میں) کمی کرنے والوں کے لیے کہ جب لوگوں سے ناپ کر لیں پورا ہی لیں اور جب انھیں ناپ کر یا تول کر دیں تو گھٹا دیں۔'' (سورۃ المطففین 1-3)
- ''آپ (صلی اللہ علیہ والہ وسلم) کہہ دیجیے کہ مجھ پر جو وحی آئی ہے اس میں تو میں (اور) کچھ نہیں حرام پاتا کسی کھانے والے کے لیے سوائے اس کے وہ مردار ہو یا بہتا ہوا خون ہو یا سؤر کا گوشت ہو کیونکہ وہ بالکل ہی گندہ ہے۔'' (سورۃ الانعام، 145)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ان لوگوں کی نسبت جو نماز جمعہ سے پیچھے رہ جاتے ہیں یعنی نماز نہیں پڑھتے، یہ فرمایا کہ ''میں نے یہ ارادہ کیا کہ میں ایک شخص کو نماز پڑھانے کا حکم دوں، پھر ان لوگوں کے گھروں کو جلا دوں جو نماز جمعہ کے لیے نہیں آئے ہیں۔'' (مسلم)
- ''جو شخص کسی مسلمان کو نقصان پہنچائے یا ان کو دھوکا دے وہ ملعون ہے۔'' (ترمذی)
- ''میرے صحابہ کو بُرا بھلا نہ کہو، قسم ہے اس ذات پاک کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے اگر تم میں کوئی شخص اُحد (پہاڑ) کے برابر بھی (اللہ کے راستے میں) سونا خرچ کرے تب بھی ان کے ایک مد یا نصف مد کے برابر نہیں ہو سکتا۔'' (بخاری)
- ''جس نے میرے صحابہ کو گالی دی اس پر اللہ تعالیٰ اور فرشتوں کی اور تمام لوگوں کی لعنت ہے۔'' (طبرانی)
- ''اور اللہ تعالیٰ اس شخص سے بغض رکھتا ہے جو زبان سے بے حیائی کی بات نکالتا ہے اور بدزبانی کرتا ہے۔'' (ترمذی)

- ارشاد صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے ''وہ شخص پکا منافق ہے ..... جب معاہدہ کرے تو غداری کرے۔ (بخاری۔مسلم)
- ''جس شخص کے اندر یہ دو حقیقتیں ہوں ان سے وہ کفر تک پہنچ سکتا ہے نسبوں میں طعن و تشنیع کرنا، مُردوں پر نوحہ کرنا۔'' (مسلم۔احمد)
- ''اللہ تعالیٰ نے اس شخص پر لعنت بھیجی ہے جو راستوں کے سنگ میل کو مٹا دیتا ہے۔'' (مسلم) اس حوالے سے ہمارے ہاں بہت بے توجہی کی جاتی ہے جس کی وجہ سے رہنمائی کرنے والے اہم بورڈوں (مثلاً ہسپتال کا بورڈ) پر دینی جماعتیں تک اپنے پوسٹر لگا دیتی ہیں۔ حالانکہ یہ گناہ ہے۔
- ''اللہ تعالیٰ کی لعنت ہو جسم گودنے والی پر اور گدوانے والیوں پر۔ ان عورتوں پر جو ابرو یعنی بھنووٴں کے بال چنتی ہیں اور ان عورتوں پر بھی جو چنواتی ہیں اور اللہ کی لعنت ہو ان عورتوں پر جو حسن کے لیے دانتوں کے درمیان کشادگی کرتی ہیں۔ جو اللہ کی خلقت کو بدلنے والی ہیں۔ (بخاری۔مسلم)
- ''اللہ تعالیٰ کی لعنت ہو اس عورت پر جو بالوں میں بال ملائے۔'' (لمبا کرنے کے لیے) (ذہبی)
- ''جس شخص نے کسی (مسلمان) بھائی کو لوہا (پستول، خنجر وغیرہ) دکھا کر دھمکی دی تو فرشتے اس پر لعنت بھیجتے ہیں اگرچہ وہ اس کا حقیقی بھائی ہو۔'' (مسلم)
- ''مسلمان کے لیے جائز نہیں کہ وہ کسی مسلمان کو خوف زدہ کرے۔'' (مسلم)
- ''جب دو مسلمان ایک دوسرے پر ہتھیار اٹھاتے ہیں تو وہ جہنّم کے کنارے پر کھڑے ہو جاتے ہیں۔ جب ایک شخص دوسرے کو قتل کرتا ہے تو دونوں جہنّم میں داخل ہو جاتے ہیں۔ کسی نے کہا کہ یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم قاتل کا معاملہ تو سمجھ میں آتا ہے لیکن مقتول کیوں جہنّم میں داخل ہوگا۔ فرمایا وہ بھی اپنے ساتھی کو قتل کرنا چاہتا تھا۔'' (بخاری۔مسلم)
- ''رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے رشوت دینے، رشوت لینے اور دونوں کے درمیان واسطہ بننے والے پر لعنت فرمائی۔'' (احمد۔الحاکم)

- ’’جب بھی کوئی آدمی کسی غیر محرم (جس سے شادی ہو سکے) عورت کے ساتھ تنہائی میں ملتا ہے تو ان کے درمیان تیسرا شیطان ہوتا ہے۔‘‘ (ترمذی)
- ’’اے ایمان لانے والو! بہت سے گمانوں سے بچو کیونکہ بعض گمان گناہ ہوتے ہیں۔ ایک دوسرے کی ٹوہ میں نہ لگو اور تم میں سے کوئی کسی کی غیبت نہ کرے۔ کیا تمہارے اندر کوئی ایسا ہے جو اپنے مرے ہوئے بھائی کا گوشت کھانا پسند کرے گا۔‘‘ (سورۃ الحجرات 11,12)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ ’’غیبت یہ ہے کہ تو اپنے بھائی کا ذکر ایسے ڈھنگ سے کرے جسے وہ ناپسند کرتا ہے۔ پوچھا گیا کہ بتائیے اگر وہ بات جو میں کہہ رہا ہوں میرے بھائی کے اندر پائی جاتی ہے، جب بھی غیبت ہوگی۔ آپ صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا اگر وہ بات جو تو کہتا ہے اس کے اندر موجود ہو تو یہ غیبت ہوگی اور اگر اس کے متعلق وہ بات کہی جو اس کے اندر نہیں تو تو نے اس پر بہتان لگایا۔‘‘ (مشکوٰۃ)
- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ غیبت کا ایک کفارہ یہ ہے کہ تو دعائے مغفرت کرے اس شخص کے لیے جس کی تو نے غیبت کی، تو یوں کہے کہ اے اللہ! تو میری اور اس کی مغفرت فرما۔ (مشکوٰۃ)
- جس نے کسی کی زمین پر ناحق قبضہ کیا، اسے قیامت کے دن ساتوں زمینوں کے نیچے دھنسا دیا جائے گا۔ (بخاری)
- رحمٰن کے بندے وہ ہیں جو نہ فضول خرچی کرتے ہیں اور نہ بخل سے کام لیتے ہیں۔ (25:67)
- ’’مومن مردوں سے کہو کہ اپنی نگاہیں نیچی رکھیں۔ اور اپنی شرم گاہوں کی حفاظت کریں۔ یہ ان کے حق میں زیادہ پاکیزہ بات ہے۔ یقیناً جو کچھ لوگ کرتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ اس سے باخبر ہے اور مومن عورتوں سے کہہ دو وہ بھی اپنی نگاہیں نیچی رکھیں۔ اور اپنی شرم گاہوں کی حفاظت کریں۔‘‘ (النور۔ 30:31)
- اے علیؓ! پہلی نظر کے بعد دوسری نظر نہ ڈالو۔ پہلی نظر معاف ہے۔ لیکن دوسری نہیں۔ (احمد۔ ترمذی، ابوداؤد)

- آنکھیں زنا کرتی ہیں اور ان کا زنا نظر ہے۔ (بخاری)
- کوئی مرد کسی عورت کے ستر پہ نظر نہ ڈالے اور نہ کوئی عورت کسی عورت کے ستر پر نظر ڈالے۔ نہ مرد مرد کے ساتھ ایک کپڑے میں ہو جائے اور نہ عورت، عورت کے ساتھ ایک کپڑے میں ہو جائے۔ (مسلم۔ ابوداؤد۔ ترمذی)

مرد کا ستر جس پر نظر ڈالنا مرد اور عورت (سوائے بیوی) کے لیے جائز نہیں ناف اور گھٹنوں کے درمیان کا حصہ ہے۔ عورت کا ستر، اجنبی مرد کے لیے اس کا پورا جسم ہے بجز چہرہ، ہتھیلیوں اور پاؤں کے۔

- ’’اور اپنی زینت کو ظاہر نہ کریں۔ بجز اس کے جو ظاہر ہو جائے۔‘‘ (سورۃ النور۔ 31) عورت کی زینت میں ہر وہ چیز شامل ہے جو اسے آراستہ کرنے والی ہو اور اس میں جمال پیدا کرنے والی ہو۔ چہرہ، بال، جسم کے دوسرے محاسن کپڑے، زیور اور سرخی وغیرہ۔

اسلام نے عورت کے لیے ایسے کپڑے پہننا حرام کر دیا ہے جن کے اندر سے بدن نظر آئے یا جھلکے۔ اسی طرح وہ کپڑا بھی حرام ہے جس سے بدن کے خدوخال اور خاص طور پر وہ اعضا نمایاں ہوں جن سے فتنے کا اندیشہ ہو مثلاً کمر، سرین وغیرہ بدقسمتی سے آج کل ہمارے ہاں اکثر خواتین اسی طرح کا لباس پہنتی ہیں۔

- حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے ارشاد فرمایا ’’دو گروہ دوزخی ہیں۔ جنھیں میں نے دیکھا نہیں .... دوسرے وہ عورتیں جو کپڑے پہن کر بھی برہنہ رہیں گی۔ وہ اپنی طرف مردوں کو مائل کریں گی اور خود مردوں کی طرف مائل ہوں گی.... وہ جنت میں داخل نہ ہوں گی اور نہ اس کی خوشبو پاسکیں گی حالانکہ اس کی خوشبو دور دور تک پھیلی ہوئی ہوگی۔ (مسلم)
- تم میں سے کسی کے سر میں نشانہ لگا کر لوہے کی سوئی ماری جائے تو یہ کسی غیر محرم عورت کو چھونے سے کہیں بہتر ہے۔ (طبرانی)

یعنی غیر محرم کو چھونا، ہاتھ ملانا وغیرہ مثلاً کزن وغیرہ کے ساتھ ہاتھ ملانا سب گناہ ہے۔

O کوئی عورت محرم کے بغیر سفر نہ کرے۔(بخاری۔ مسلم)

O جو عورت خوشبو لگا کر کسی قوم کے پاس سے گزری تا کہ لوگ اس کی خوشبو محسوس کریں ایسی عورت بدکار اور زانیہ ہے۔(احمد)

O جس نے دھوکا، خیانت اور ملاوٹ کی وہ ہم میں سے نہیں۔(مسلم)

Expiry Date کو مٹانا، بدلنا، خراب سامان دینا سب اس میں شامل ہے۔

O کسی مسلمان کے لیے جائز نہیں کہ وہ اپنے مسلمان بھائی کے ہاتھ کوئی عیب والی چیز فروخت کرے اور اس کے عیب بیان نہ کرے بلکہ ضروری ہے کہ فروخت کے وقت اس عیب کو لازماً واضح کرے (ابن ماجہ)

خصوصاً گاڑی، موٹر سائیکل کوئی دوسری مشینری وغیرہ فروخت کرتے وقت۔

O تین اشخاص ایسے ہیں کہ اللہ قیامت کے دن ان کی طرف نہ دیکھے گا اور نہ ان کو پاک ٹھہرائے گا اور وہ دردناک عذاب کے مستحق ہوں گے۔ان میں سے ایک شخص وہ ہوگا جو جھوٹی قسمیں کھا کر اپنا مال فروخت کرتا ہے۔(مسلم)

O میت پر نوحہ کرتے ہوئے اپنے چہرے کو نوچنے والی، گریبان چاک کرنے والی اور اپنے خلاف مصیبت، ہلاکت اور بربادی کی دعا کرنے والی عورت پر رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے لعنت فرمائی۔(ابن ماجہ)

O جس شخص نے بے نیاز ہونے کے باوجود گداگر بن کر کسی کے سامنے دست سوال دراز کیا وہ جہنم کے انگارے جمع کرتا ہے۔صحابہ رضوان اللہ تعالیٰ علیہم اجمعین نے عرض کیا اے اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم! اس بے نیازی کی حد کیا ہے جس کے ہوتے ہوئے سوال کرنا منع ہے۔ نبی کریم صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا جس کے پاس دوپہر اور شام کا کھانا موجود ہو وہ غنی ہے۔(ابوداؤد)

O کچھ لوگ آخری زمانہ میں کبوتر کی پوٹ کی طرح سیاہ خضاب لگائیں گے۔ایسے لوگ جنت کی خوشبو تک بھی نہ پائیں گے۔(ابوداؤد)

O قیامت کے دن اللہ تعالیٰ کے ہاں سخت ترین عذاب تصویر بنانے والوں کو ہوگا۔(بخاری)

O نہ مرد دوسرے مردوں کا مذاق اُڑائیں، ہوسکتا ہے کہ وہ اس سے بہتر ہوں، اور نہ عورتیں دوسری عورتوں کا مذاق اڑائیں ہوسکتا ہے وہ ان سے بہتر ہوں۔(سورۃ الحجرات 11)

O بدگمانی سے بچو کہ بدگمانی بدترین جھوٹ ہے۔(بخاری)

O حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے جانوروں کو لڑانے سے منع فرمایا۔(ابوداؤد۔ترمذی)

O مردوں کو زرد رنگ کے کپڑے پہننے سے منع فرمایا گیا۔(مسلم)

O ارشاد صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے کہ ”تین باتوں سے بچو جو موجب لعنت ہیں۔ پانی پینے کی جگہ، وسط راہ، اور سایہ کی جگہ میں پاخانہ نہ کرو۔“ (ابوداؤد، ابن ماجہ)

O وہ شخص مومن نہیں جو خود پیٹ بھر کر کھائے اور اس کا پڑوسی جو اس کے پہلو میں رہتا ہے بھوکا رہے۔(مشکوٰۃ)

O حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ قیامت کے دن بدترین حال میں وہ شخص ہوگا جس نے دوسروں کی دنیا بنانے کی خاطر اپنی آخرت برباد کر ڈالی۔(مشکوٰۃ)

O اللہ کے نزدیک سب سے زیادہ ناپسندیدہ شخص وہ ہے جو سخت جھگڑالو ہو۔(مسلم)

O حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا وہ شخص ہم میں سے نہیں ہے جو بڑوں کی عزت نہ کرے، چھوٹوں پر شفقت نہ کرے، نیکیوں کی تلقین نہ کرے اور برائیوں سے نہ روکے (احمد، ترمذی)

O گناہ اور زیادتی کے کام میں ایک دوسرے کی مدد نہ کرو۔(سورۃ 5:3)

O بے شک جو لوگ یہ چاہتے ہیں کہ مسلمانوں میں بے حیائی کا چرچا ہو، ان کے لیے دنیا اور آخرت میں دردناک عذاب ہے۔(سورۃ 24:14)

O اللہ کی رحمت سے ناامید نہ ہو۔ اللہ تعالیٰ کی رحمت سے صرف کافر ہی مایوس ہوتے ہیں۔(سورۃ 12:87)

O قرض کے علاوہ شہید کے سارے گناہ معاف کر دیے جائیں گے۔(مسلم)

O ذخیرہ اندوزی کرنے والا گناہ گار ہے۔(مسلم)

O جس نے 40 دن تک غلہ روکے رکھا اس سے اللہ بری الذمہ ہے۔(احمد)

O جس نے مسلمانوں کے لیے گرانی پیدا کرنے کی غرض سے قیمتوں میں مداخلت کی تو

اللہ پر حق ہے کہ قیامت کے دن اسے آگ پر بٹھائے۔(احمد۔طبرانی)

O بہتر ہے کہ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی پسند اور ناپسند کو ہفتہ میں کم از کم ایک بار پڑھ لیا جائے۔ تا کہ یہ بات ذہن نشین ہو جائے کہ آپ نے کون سی چیز کرنی ہے اور کن چیزوں سے بچنا ہے۔ رات سونے سے قبل دن بھر کے اعمال کا جائزہ لیں۔ اپنے گناہوں پر شرمندہ ہوں اور اپنے رب رحیم سے توبہ کریں، معافی مانگیں۔ اسے معاف کرنا بے حد پسند ہے۔ اور اچھے کاموں کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کریں جس کی توفیق سے آپ نے نیک عمل کیے۔ اس کے علاوہ یہ مشقیں بھی کریں۔

مشق نمبر 2

ہر مسلمان دوزخ کی آگ سے بچنا چاہتا ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی ناپسند سے بچیں۔ گناہوں سے بچنے کے لیے مندرجہ ذیل مشقیں بہت مفید ہیں:

1۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔

2۔ اب کسی ایسے گناہ کے بارے میں سوچیں جسے آپ چھوڑنا چاہتے ہیں مگر چھوڑ نہیں پا رہے۔ جب آپ اس گناہ کے بارے میں سوچیں گے تو اس گناہ کے کرنے کی تصویر آپ کے ذہن میں بن جائے گی۔

3۔ تصویر کو سامنے رکھتے ہوئے تصور میں اپنے آپ کو بہت لمبا کریں۔ جوں جوں آپ اوپر جائیں گے وہ تصویر غیر واضح، دھندلی اور چھوٹی ہوتی جائے گی۔ اب بلندی سے اس تصویر کو دیکھیں۔ اب وہ غیر واضح، دھندلی اور چھوٹی سی نظر آئے گی۔ اس میں آپ کو کشش محسوس نہ ہوگی اور آپ کی گناہ کرنے کی خواہش بھی نہ ہونے کے برابر ہوگی۔

4۔ آنکھیں بند رکھتے ہوئے اپنے آپ کو مزید لمبا کریں، بہت اوپر لے جائیں۔ حتیٰ کہ وہ تصویر بہت دھندلی اور بہت چھوٹی ہو جائے بلکہ نقطہ سا بن جائے۔ اب اس گناہ

میں آپ کوئی کشش محسوس نہ کریں گے۔ آنکھیں کھول لیں۔ دائیں بائیں دیکھیں۔

5۔ اب دوبارہ اس گناہ کے بارے میں سوچیں۔ اب آپ کو اس میں کوئی کشش محسوس نہ ہوگی۔ اگر کشش محسوس ہو تو اس مشق کو چند بار اسی طرح دہرا لیں۔ آخر میں چیک کر لیں۔ اگر کشش محسوس نہ ہو تو پھر مزید مشق کی ضرورت نہیں۔

مشق نمبر 3

1۔ آرام سے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر لیں اور دس لمبے سانس لیں۔

2۔ اب اس گناہ کے بارے میں سوچیں جسے آپ چھوڑنا چاہتے ہیں۔ جب آپ سوچیں گے تو اس کی تصویر بن جائے گی۔ یہ تصویر عموماً بالکل سامنے، رنگین، صاف واضح، روشن بڑی اور قریب ہوتی ہے۔ اس تصویر میں آپ کشش محسوس کریں گے اور گناہ آپ کو اچھا لگے گا۔

3۔ اب اس تصویر کو بدل دیں۔ سب سے پہلے اس کی جگہ (Location) بدلیں۔ اس کو دائیں بائیں اور اوپر نیچے کر کے دیکھیں۔ جس جگہ گناہ میں کم کشش محسوس ہو اس کو وہاں رہنے دیں۔ اب اس تصویر کو بلیک، غیر واضح، غیر روشن (Dim) دور اور چھوٹی کر دیں حتیٰ کہ گناہ میں کشش کم ہو جائے۔ تھوڑی دیر اسے دیکھتے رہیں پھر آنکھیں کھول دیں۔

4۔ دوبارہ آنکھیں بند کر کے اس گناہ کے بارے میں سوچیں اور نوٹ کریں کہ پہلی پُرکشش تصویر بن رہی ہے یا بعد والی۔ اگر پہلی والی پُرکشش تصویر بن رہی ہے تو پھر اس تصویر کو بار بار بدلیں حتیٰ کہ کشش ختم ہو جائے اور گناہ اچھا نہ لگے تو پھر مزید مشق کی ضرورت نہیں۔

مشق نمبر 4

یہ مشق برے کاموں سے بچنے اور نیک کاموں کی ترغیب کے لیے بے حد موثر ہے۔

1۔ شوروغل سے دور کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں، آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔

2۔ اب تصور کریں کہ آپ فوت ہو چکے ہیں اور آپ کو قبر میں دفن کر دیا گیا۔قبر دونوں اطراف سے تنگ ہوتی جارہی ہے اور آپ کی پسلیاں ایک دوسری کے اندر پیوست ہو رہی ہے اور آپ شدید درد سے بلبلا رہے ہیں۔

3۔ آنکھیں بند رکھتے ہوئے دوزخ کا تصور کریں۔تصور کو رنگین، واضح، روشنی، چمک دار سامنے، قریب، اور بڑا بنائیں۔تصور کریں کہ یہ سب کچھ آپ اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔تصور کریں کہ آپ کے دونوں پاؤں کے نیچے آگ کے دو انگارے رکھے ہوئے ہیں جس سے آپ کا دماغ اس طرح کھول رہا ہے جس طرح چولہے پر رکھی دیگچی کھول رہی ہو۔

4۔ ایک اور تصور کریں کہ آگ کے بہت بڑے بڑے شعلے بھڑک رہے ہیں اور آپ اس آگ کے اندر جل رہے ہیں۔آپ کے ہاتھ پاؤں زنجیروں سے جکڑے ہوئے ہیں۔آپ نے تارکول کا لباس پہنا ہوا ہے۔آگ کے تیز شعلے آپ کے پورے جسم خصوصاً چہرے کو جلا رہے ہیں۔تارکول کے لباس کی وجہ سے شعلے مزید بھڑک رہے ہیں۔آپ کو منہ کے بل کوئلوں پر گھسیٹا جا رہا ہے۔مرغے کی طرح آپ کو آگ پر بھونا جارہا ہے۔آپ کے اوپر کھولتا ہوا پانی ڈالا جارہا ہے جس سے آپ کی چمڑی اُدھڑ رہی ہے، گوشت اور چربی پگھل رہی ہے۔فرشتے آپ کو گرز مار رہے ہیں۔آپ وہاں سے بھاگنا چاہتے ہیں مگر بھاگ نہیں سکتے۔آپ کی خواہش ہے کہ آپ کو موت آجائے مگر موت نہیں آرہی۔

5۔ تصور کریں کہ آپ کا جسم جہنّم کی تیز آگ میں جل رہا ہے۔آپ کی ہڈیاں چیخ رہی ہیں، گوشت اور چربی پگھل رہی ہے۔چاروں طرف چیخ و پکار ہے۔شدید گرمی کی وجہ سے آپ کو پیاس لگ رہی ہے تو آپ کو پینے کے لیے پیپ، کچ لہو، زخموں کا دھوون اور کھولتا ہوا پانی دیا جا رہا ہے۔گرم پانی آپ کی آنتوں کو کاٹ رہا ہے۔آنتیں پاخانے کے راستے باہر آرہی ہے۔اس طرح کے مشروب سے نہ صرف آپ کی پیاس نہیں بجھ رہی

بلکہ اس میں اضافہ ہو رہا ہے۔پیاس کے ساتھ آپ کو بھوک بھی لگ رہی ہے۔کھانے کے لیے آپ کو خاردار گھاس دی جارہی ہے جو نہ پیٹ بھرے اور نہ ہی بھوک مٹائے۔

6۔ اب آپ جنت کا تصور کریں کہ جس میں خوبصورت باغ ہیں۔باغوں میں صاف ستھرے پانی، دودھ، شہد اور شراب کی نہریں رواں دواں ہیں۔درخت پھولوں اور پھلوں سے لدے ہوئے ہیں۔وہاں آپ کے لیے ہر نعمت موجود ہے۔آپ ان سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔آپ عالی شان محلوں میں رہ رہے ہیں۔آپ کا لباس کمخواب اور ریشم کا ہے۔آپ شاندار تختوں پر، جو لعل و یاقوت سے مرصع ہیں، مسند نشین ہیں۔بے حد حسین اور خوبصورت آنکھوں والی حوریں جیسے کہ موتی ہوں، آپ کی خدمت میں موجود ہیں۔آپ کی خدمت میں موتیوں کی طرح خوبصورت جواں لڑکے خدمت کے لیے موجود ہیں۔آپ کو سونے اور چاندی کے برتنوں میں مشروبات اور کھانا پیش کیا جارہا ہے۔وغیرہ وغیرہ آپ ان تصورات میں اپنے تخیّل کی مدد سے اضافہ کر سکتے ہیں۔

اس مشق کو ہر روز کم از کم ایک بار کر لیا جائے۔اس سے آپ کے لیے جنت کا حصول اور دوزخ سے نجات آسان ہو جائے گی۔انشاءاللہ

کامیابی کے سادہ گر (Tips)

گول یا مقصد حاصل کرنے کے لیے عموماً تین طرح کے پیشے اختیار کیے جاتے ہیں۔

1۔ کسی کی ملازمت: اس میں آپ کسی فرد یا ادارے کے ملازم ہوتے ہیں۔ یہ جاب سرکاری یا غیر سرکاری ہوسکتی ہے۔ اس میں آپ تنخواہ یا کمیشن یا دونوں پر کام کرتے ہیں۔

2۔ ذاتی ملازمت: اس میں فرد کسی کا ملازم نہیں ہوتا مگر وہ لوگوں کو اپنی خدمات فروخت کرتا ہے۔ مثلاً وکالت، ڈاکٹر کی پرائیویٹ پریکٹس یا کلینک کا کام وغیرہ۔

3۔ بزنس: اس میں چھوٹی دوکان سے لے کر ایک مل تک ہر چیز شامل کی جاسکتی ہے۔

بزنس میں کامیابی کے گر پیچھے بتائے جا چکے ہیں۔ باقی دونوں پیشوں میں کامیابی اور ترقی کے گر بتانے سے پہلے ہم کچھ عمومی گر بتائیں گے جن کو ہر جگہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ ہم ان کا مختصر انداز میں ذکر کریں گے۔

کامیابی کے عمومی گر

1۔ کسی بھی شعبے (Field) میں کامیابی کا سب سے آسان اور یقینی طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک ''رول ماڈل'' تلاش کریں۔ یعنی اس شعبے میں ایک نہایت کامیاب فرد تلاش کریں، ایسا فرد جو وہی کچھ کامیابی سے کر رہا ہے جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔ پھر اس کی

پیروی کریں۔ جیسے اس نے کیا آپ بھی ویسا ہی کریں۔ نوٹ کریں کہ اس نے کون کون سے اقدامات کیے۔ اس کی منصوبہ بندی، مسائل اور ناکامی سے نمٹنے کے طریقے سیکھیں۔ ماڈلنگ کی مدد سے آپ کوئی بھی چیز جلد اور آسانی سے سیکھ سکتے ہیں۔ ماڈلنگ کے بغیر اس چیز کو کرنے میں بہت وقت لگے گا۔ ماڈلنگ کا اصول یہ ہے کہ اگر ایک فرد کامیاب ہوسکتا ہے تو انھی اصولوں پر عمل کر کے کوئی بھی فرد کامیاب ہوسکتا ہے۔

2۔ جو شخص آپ سے آگے یا آپ سے زیادہ کامیاب ہے اس کا بغور مطالعہ اور مشاہدہ کریں، دیکھیں وہ کیوں آگے ہے؟ وہ کیا کرتا ہے؟ پھر جو اس نے کیا، آپ بھی وہی کریں۔ آپ بھی ترقی کریں گے۔

3۔ کامیابی کا راز اس بات میں ہے کہ آپ لوگوں کی ضرورت معلوم کریں۔ ضرورت پیدا بھی کی جاسکتی ہے (جس طرح پاکستان میں منرل واٹر کی ضرورت پیدا کی گئی) پھر اس ضرورت کو بہترین انداز سے پورا کریں۔

4۔ ہر روز کام پر جانے سے پہلے 10 منٹ کے لیے سوچیں کہ آج آپ اپنے کام کو کس طرح بہتر کر سکتے ہیں؟ اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کے لیے کیا کر سکتے ہیں؟ میں اپنے گاہکوں کو کیا مفاد دے سکتا ہوں؟ اپنی ذاتی کارکردگی کو کیسے بڑھا سکتا ہوں؟ بہتر کام کا مطلب ہے ترقی، زیادہ پیسے، عزت اور زیادہ خوشی۔

5۔ مسلسل بہتری کے فلسفے کو اپنی زندگی کا حصہ بنا لیں۔ اپنے کام مسلسل بہتر کرتے جائیں۔ اپنے آپ کو بتائیں کہ آپ کام کو بہتر کر سکتے ہیں۔ کچھ بھی ناممکن نہیں۔ ہر کام میں بہتری کی گنجائش ہمیشہ موجود ہوتی ہے۔ جب آپ سوچتے ہیں کہ آپ بہتر کر سکتے ہیں تو آپ کا لاشعور کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔ پھر وہ آپ کو بتاتا ہے کہ آپ اپنے کام کو کس طرح بہتر کر سکتے ہیں۔ بہترین سے کم پر کسی بھی صورت میں مطمئن نہ ہوں۔

6۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو دوسرے عام لوگوں سے مختلف (Different) اور منفرد ہونا ہوگا۔ انفرادیت کامیابی کی چابی ہے۔

7۔ کامیابی اور ترقی کا پہلا راز آپ کا اپنے آپ پر بھروسا اور اعتماد (Self trust) ہے اگر کامیابی کے لیے آپ کو خود پر اعتماد اور بھروسا نہیں تو آپ کبھی کامیاب نہیں ہو سکتے۔

8۔ بہترین (Excellent) بننا کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔ آپ جو کام بھی کریں اسے بہترین انداز سے کریں۔ اگر آپ جوتے پالش کرتے ہیں تو پورے شہر میں آپ جیسا شان دار جوتے پالش کرنے والا کوئی دوسرا فرد نہ ہو۔

9۔ کامیابی کے لیے پختہ ارادہ بہت ضروری ہے۔ آپ کی اپنے کام سے پوری وابستگی (Committment) ہو۔

10۔ ایمان داری کے بغیر کامیابی کا تصور نہیں کیا جا سکتا۔ بے ایمان شخص آج نہیں تو کل ناکام ہو جائے گا۔ آپ اپنے کام اور لوگوں سے ایمان دار ہوں۔ بد دیانتی کبھی چھپی نہیں رہتی۔ بد دیانت شخص اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی نظروں میں بدترین انسان ہے جس کا ٹھکانہ جہنّم کی آگ میں ہے۔

11۔ کامیابی کے لیے آپ کے پاس جو کچھ ہے وہ سب دینا ہوگا۔ بھرپور محنت کرنی ہوگی۔ کچھ بچا کر نہ رکھیں۔ کامیاب لوگ کامیابی کے لیے ہر جائز چیز کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں، ہر قربانی دینے پر آمادہ ہوتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ کامیابی اور خوشی کو کم قیمت پر خریدنا چاہتے ہیں۔ لیکن فطرت کا تقاضا ہے کہ کامیابی اور خوشی کی پوری قیمت ادا کی جائے۔ کامیابی اور خوشی سستے داموں نہیں ملتیں۔

12۔ فالتو میل (Extra mile) کے اصول کو اپنائیں۔ اس سے مراد فالتو یا اضافی کام کرنا ہے۔ اکثر لوگ تو پہلا میل دوڑنے کے لیے تیار نہیں ہوتے۔ اگر آپ نے کوئی مضمون لکھا ہے اور آپ کے خیال میں وہ بہترین ہے تو اس پر 10 فی صد مزید وقت صرف کریں۔ تو وہ اور اچھا ہو جائے گا۔ جب آپ لان کی گھاس کاٹیں تو جھاڑیاں مفت میں کاٹ دیں۔ آپ وہی حاصل کریں گے جو دیں گے۔ عموماً جن لوگوں کو فالتو کام کا معاوضہ نہیں ملتا ان کو کسی دوسری جگہ بہتر معاوضے کی جاب مل جاتی ہے۔ وہ ملازم جن کو اضافی کام کا معاوضہ نہیں ملتا ان میں سے اکثر اپنا کام شروع کر دیتے ہیں

اور خوش حال ہو جاتے ہیں۔ فالتو کام کا اصول کبھی ناکام نہیں ہوتا۔ شاید آپ کو اس کا فوری صلہ نہ ملے مگر آخر کار کسی نہ کسی صورت میں مل جائے گا۔

13۔ جہاں تک ممکن ہو کام کو بہترین انداز سے تیزی سے مکمّل کر لیں۔ آپ کا معاوضہ بڑھے گا۔

14۔ کسی چیز کا اضافہ کریں۔ ایک شاعر کی نظم فروخت نہ ہو رہی تھی۔ اس نے اس میں دو شعروں کا اضافہ کر دیا تو نظم فروخت ہوگئی۔ اگر آپ کامیابی کے قریب کھڑے ہیں تو کسی چیز کا اضافہ کریں۔ اگر پھر بھی ناکام ہوں تو پھر کسی اور چیز کا مزید اضافہ کریں۔ کس چیز کا اضافہ کریں، اس کے لیے مطالعہ کریں، سوچ بچار کریں، پلان کریں اور تلاش کریں۔

15۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ کسی شعبے میں ماہر بنیں۔ پھر اس فیلڈ میں زیادہ سے زیادہ علم اور مہارت حاصل کریں۔ اس کے لیے روزانہ کم از کم ایک گھنٹہ صرف کریں۔ اس طرح پانچ سال میں آپ عالمی ماہر بن جائیں گے۔ زیادہ کمانے کے لیے زیادہ سیکھیں۔(To earn more, learn more)

16۔ کامیابی تفصیلات (Detail) کی دختر ہے۔ کامیابی کے لیے ایک تفصیلی منصوبے کی ضرورت ہے۔ ایک بہت کامیاب ریسٹورنٹ کے مالک سے اس کی کامیابی کا راز پوچھا گیا۔ اس نے کہا کہ تفصیلات، تفصیلات اور تفصیلات۔ یعنی آپ اپنے کام کی جزئیات سے نہ صرف واقف ہوں بلکہ ماہر ہوں۔

17۔ غیر معمولی اور غیر ممکن کام کریں۔ وہ فرد جو غیر ممکن اور غیر معمولی کام کرے گا، اس کا مقابلہ بہت کم ہوگا اور اس کی کامیابی یقینی ہوگی۔

18۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ لازماً کچھ ایسے اقدامات اٹھائیں جو آپ کو اپنے گول کے قریب لے جائیں۔

19۔ آپ جو دیں گے وہی لیں گے۔ لہٰذا زیادہ دیں، محنت اور سروس کی صورت میں۔

20۔ توجہ کامیابی کی کنجیوں میں سے ایک اہم کنجی (Key) ہے۔ ایک وقت میں صرف ایک چیز پر توجہ مرکوز کریں۔ ایک وقت میں صرف ایک اہم گول کے حصول کے لیے کام

کریں۔ جب اسے مکمّل کرلیں پھر دوسرا کریں۔

21۔ اپنے متوقع گاہک کو جو چیز بھی دیں (چیز یا سروس وغیرہ) بہترین دیں۔ آپ کو بہترین معاوضہ ملے گا۔

22۔ اپنی آمدن کا10 فی صد لازماً بچائیں۔قرض سے بچیں، عام حالات میں کریڈٹ کارڈ کا ہرگز استعمال نہ کریں۔ جو رقم بچائیں اسے ایسی جگہ لگائیں کہ وہ آپ کو منافع دے مگر بینک سے منافع لینا گناہ کبیرہ ہے۔

23۔ وہ کامیابی جو جلد آتی ہے، جلد چلی جاتی ہے۔

24۔ کامیابی کے لیے صرف اپنے آپ پر انحصار کریں۔ اگر آپ دوسروں پر انحصار کریں گے تو آپ کو ناکامی اور مایوسی کا سامنا کرنا پڑے گا۔ کوئی بھی فرد کسی دوسرے کی ترقی کے لیے بھرپور کام نہیں کرسکتا۔ البتہ دوسروں سے مدد اور تعاون ضرور حاصل کریں۔ بڑی کامیابیوں کے لیے دوسروں کا تعاون ناگزیز ہے۔

25۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو اپنی کارکردگی کا روزانہ جائزہ لیں۔ خصوصاً سوتے وقت دن بھر کی سرگرمیوں کا جائزہ لیں۔ نوٹ کریں کہ کیا کیا اور کیا نہیں کیا؟

26۔ تھوڑے سے شروع کریں۔ تھوڑی کامیابی حاصل کریں۔ اپنی بنیادوں کو مضبوط کریں پھر پھیلائیں۔ ایک دم بڑا کام شروع نہ کریں، ورنہ دم گھٹ جائے گا۔ بڑی چیزیں چھوٹی چیزوں سے شروع ہوتی ہیں۔ چھوٹے کام سے آپ بہت کچھ سیکھتے ہیں۔ جسے بڑے کام میں استعمال کرکے بڑی کامیابی حاصل کرسکتے ہیں۔

27۔ کامیابی کا ایک بنیادی اصول یہ ہے کہ لوگوں کے لیے وہی پسند کریں جو اپنے لیے پسند کرتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا بھی یہی حکم ہے۔

28۔ کامیابی کے مواقع کا انتظار نہ کریں۔ انھیں تلاش کریں، بلکہ پیدا کریں۔ مواقع ملتے نہیں، حاصل کیے جاتے ہیں۔

29۔ ذاتی نظم وضبط (Self discipline) کے بغیر کچھ حاصل نہیں ہوتا۔ ضبطِ نفس ہمیں ٹاپ پر لے جاسکتا ہے۔ نظم وضبط سے مراد یہ ہے کہ ہمیں جو کچھ کرنا چاہیے اسے ضرور کریں، چاہے دل نہ بھی چاہے، جیسے صبح اٹھنا، نماز پڑھنا وغیرہ۔

30۔ ہمیشہ دونوں کی جیت Win..win کے اصول پر عمل کریں۔ یعنی جب بھی کوئی معاملہ کریں دوسرے فرد کے مفادات کا بھی خیال رکھیں۔ صرف اپنے مفادات رکھنے والا کبھی کامیاب نہیں ہوتا۔ آپ بھی جیتیں اور دوسرا بھی۔

31۔ مستقل طور پر آگے بڑھنے کا منصوبہ بنائیں۔ طویل مدت منصوبہ بندی کریں۔

32۔ کامیاب ہونے سے پہلے کامیاب دکھائی دیں۔ اس طرح ظاہر کریں(Act as if) کہ آپ ایک کامیاب فرد ہیں۔ کامیاب لوگوں کی طرح محسوس کریں۔ ان کا طرزِ عمل اختیار کریں۔

33۔ کامیابی میں تعلّقات کا رول بہت اہم ہے۔ انسانی روابط میں پہلا تاثر (Ist Impression) بہت اہم ہے۔ پہلے تاثر کا فرد کو ایک ہی موقع ملتا ہے۔ لہٰذا اچھا لباس اور اچھے جوتے پہنیں۔ بال خوب صورت انداز سے تراشے ہوں۔ خط یا شیو بنا ہو۔ اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو کامیاب لوگوں کی طرح تن زیب ہوں۔ اچھے لباس میں اہم نظر آئیں گے، اہم محسوس کریں گے اور پھر اہم سوچیں گے۔

34۔ کامیاب اور اپنے سے بہتر لوگوں سے دوستی کریں، تعلّقات بنائیں اور بڑھائیں۔ اس سے آپ کے اندر آگے بڑھنے کی شدید خواہش پیدا ہوگی۔ کامیاب لوگوں سے روابط بڑھا کر آپ کی کامیابی کے امکانات بڑھ جائیں گے۔ ایسے دوست بھی بنائیں جن کا نقطہ نظر آپ سے مختلف ہو۔ ان سے آپ بہت کچھ سیکھیں گے۔ مگر یہ منفی سوچ اور منفی رویے والے لوگ نہ ہوں۔

35۔ تین چار ہم ذہن افراد کا ایک گروپ بنائیں۔ یہ ایک بڑا ذہن بن جائے گا۔ کیونکہ چار ذہن ایک ذہن سے بڑے ہوتے ہیں۔ ان سب کے گولز مشترکہ ہوں یعنی ایک جیسے ہوں مثلاً کامیاب اور خوش حال ہونا۔ یہ لوگ ماہانہ ایک بار ضرور ملیں۔ باقاعدہ ملیں۔ وقت اور ایجنڈا پہلے سے طے ہو۔ مل کر سوچیں کہ وہ کامیاب اور خوش حال کیسے ہو سکتے ہیں؟ اپنے گول کیسے حاصل کر سکتے ہیں؟ نئے Ideas حاصل کریں۔ Ideas حاصل کرنے کے علاوہ مسائل کو بھی زیر بحث لایا جاسکتا ہے۔ کامیابی کے حوالے سے کسی تازہ کتاب پر گفتگو بھی کی جاسکتی ہے۔

36۔ آپ کچھ بھی کر سکتے ہیں۔مگر عظیم کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے آپ کو کسی نہ کسی کی مدد کی ضرورت ہوتی ہے لہٰذا لوگوں سے اچھے روابط قائم کریں۔ ان سے بہترین سلوک کریں۔صرف مثبت سوچ والوں سے روابط قائم کریں۔منفی سوچ والوں سے ہرصورت میں بچیں۔لہٰذا اپنے خواب اکیلے پورے کرنے کی کوشش نہ کریں، کامیاب نہ ہوں گے۔

37۔ کامیابی کی منزل نہیں ہوتی۔یہ ایک مسلسل سفر ہے۔کامیابی کی سڑک ہمیشہ زیرِ تعمیر رہتی ہے۔لہٰذا جب آپ ایک پراجیکٹ مکمّل کرلیں تو نیا شروع کرلیں۔ایک گول حاصل کرنے کے بعد دوسرے گول کے حصول کی منصوبہ بندی کریں۔

38۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ وہ کیا چیز ہے جو میں دل سے حاصل کرنا چاہتا ہوں؟ پھر سوال کریں کہ جو کچھ میں اب کر رہا ہوں اگر یہی کرتا رہوں تو کیا میں اپنا مقصد حاصل کرلوں گا؟ اگر آپ وہی کچھ کرتے رہے جو اب تک کرتے آرہے ہیں تو وہی کچھ حاصل کریں گے جو اب تک حاصل کرتے آرہے ہیں۔

39۔ کامیابی کے حوالے سے ایک بات ذہن نشین رہے کہ اس کے حصول کے بہت سے دروازے ہوتے ہیں۔اگر ایک دروازہ بند ہے تو صرف یہی بند ہے جب کہ باقی کھلے ہیں۔

40۔ سننا سیکھیں۔اگر آپ بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں تو محتاط رہیں۔ بولیں کم سنیں زیادہ۔اکثر لوگ یا تو بول رہے ہوتے ہیں یا بولنے کی تیاری کر رہے ہوتے ہیں۔ بولنے سے انسان کچھ نہیں سیکھتا۔اس سے علم میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا۔البتہ سنے بغیر انسان سیکھ نہیں سکتا۔ جب آپ زیادہ سنیں گے تو آپ نہ صرف پاپولر ہوں گے بلکہ آپ کو شان دار Ideas بھی ملیں گے جو آپ کی کامیابی میں معاون ثابت ہوں گے۔

41۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ تقریباً ہر چیز جو کی جارہی ہے اس کو مختلف اور بہتر انداز سے کیا جا سکتا ہے۔مختلف انداز سے کرنے سے وہ منفرد ہوجاتی ہے۔ مسابقت اور مقابلے کی اس دنیا میں کامیابی منفرد مگر معیاری چیزوں کو ملتی ہے۔

42۔ کام جتنا زیادہ ذہنی دباؤ (Stressful) والا ہوگا اتنی ہی زیادہ آپ کو تفریح کی ضرورت ہوگی۔کام پسند کا ہو تو ذہنی دباؤ کم ہوتا ہے۔اور اگر ناپسند ہو تو ذہنی دباؤ بہت زیادہ ہوتا ہے۔جو آپ کی کارکردگی کے علاوہ آپ کی صحت کو بھی متاثر کرے گا۔اس صورت میں آپ کو زیادہ تفریح کی ضرورت ہوگی۔لہٰذا روزانہ اپنے پسندیدہ مشغلے یا کھیل سے لطف اندوز ہوں۔ جب آپ کی توانائی کا لیول کم ہوگا تو آپ کو تھکاوٹ زیادہ ہوگی، آپ کا رویہ غیر دوستانہ ہوگا۔ آپ بدمزاج ہوں گے۔ چڑچڑاپن، اُداسی، گھبراہٹ اور خوف محسوس کریں گے۔اس صورت میں خوب آرام کریں۔ کھیلیں، تفریح کریں اور بھرپور نیند سے لطف اندوز ہوں۔

43۔ کامیابی میں اچھی شخصیت کا کردار بہت اہم ہے۔لہٰذا اپنی شخصیت کو خوشگوار، پُرکشش اور پُراعتماد بنائیں۔

44۔ کامیابی کا ایک سنہری اصول یہ ہے کہ کام کو پھیلائیں۔کام کو نہ پھیلانا جمود ہے اور جمود زوال ہے۔

45۔ یقین کریں کہ آپ اپنے خیال سے زیادہ کامیابی اور دولت حاصل کر سکتے ہیں۔لہٰذا اُونچے خواب دیکھیں۔

46۔ کامیابی کے لیے بھرپور کوشش کے ساتھ رب کریم سے دعا بھی کریں۔مگر خدا وہی حصہ کرے گا جو آپ نہیں کر سکتے۔آپ اپنا حصہ کریں، خدا اپنا کرے گا۔

47۔ کسی بھی اچھے آئیڈیے کو مسترد نہ کریں، ضائع نہ کریں۔اس کو کم قیمت پر ضرور ٹیسٹ کریں۔

48۔ یہ بات ذہن نشین رہے کہ ایک کام کو بہت سے طریقوں سے بہتر کیا جا سکتا ہے۔کسی بھی چیز کو کرنے اور بہترین انداز سے کرنے کا ایک ہی طریقہ نہیں ہوتا۔

49۔ کامیاب لوگ اپنے خیالات کو واضح طور پر بیان کرتے ہیں۔ضرورت پڑے تو اس کی تربیت حاصل کریں۔اس کی مشق کریں۔

50۔ یقین کریں کہ آپ اپنی سوچ سے کہیں زیادہ سمارٹ، ذہین، مضبوط اور تخلیقی ہیں۔

51۔ کامیاب اور ناکام فرد میں ایک بنیادی فرق یہ ہے کہ کامیاب فرد میں پہل

(Initiate) کرنے کی صلاحیت بہت زیادہ ہوتی ہے۔کامیاب لوگ پہل کرنے کا خطرہ مول لیتے ہیں اور کامیاب ہو جاتے ہیں جب کہ ناکام پہل کرنے سے ہچکچاتے ہیں۔

52۔ کامیاب لوگ ہمیشہ پُر جوش ہوتے ہیں۔

53۔ کامیاب لوگ صحت مند لوگ ہوتے ہیں۔جس کے لیے وہ روزانہ ورزش کرتے ہیں۔

54۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ:

(i) وہ کیا چیز ہے جو آپ کر سکتے ہیں مگر نہیں کرتے ،جس کو باقاعدگی سے کرنے سے آپ کی زندگی میں بہت زیادہ مثبت فرق پڑ سکتا ہے۔

(ii) دوسرا سوال کریں کہ وہ کیا چیز ہے جس کے کرنے سے آپ کے بزنس یا پیشے میں اہم تبدیلی آ سکتی ہے؟

(iii) آپ اپنی پیشہ وارانہ زندگی میں کون سی ایسی چیز کر سکتے ہیں جس کے کرنے سے آپ کی زندگی پر زبردست قسم کا مثبت اثر پڑے؟ پھر اس پر عمل کریں۔

55۔ کاروباری مذاکرات میں آپ جو قیمت حاصل کرنا چاہتے ہیں یا گاہک دینے کے لیے تیار ہے،اس سے 100 فی صد زیادہ مانگیں۔مذاکرات کر کے اصل قیمت پر آجائیں۔اگر آپ مصالحت کی گفتگو نہیں کریں گے تو کوئی دوسرا کر لے گا۔مصالحت کی گفتگو میں اس بات کا دھیان رکھا جائے کہ دونوں پارٹیوں کو فائدہ ہو۔

56۔ اپنے وسائل کو بہترین طریقے سے استعمال کریں۔

57۔ روزانہ اپنے آپ کو یقین دلائیں کہ آپ اپنی سوچوں سے زیادہ بہتر ہیں۔

58۔ کامیابی میں ابلاغ (Communication) کا کردار بہت اہم ہے اس میں مہارت حاصل کریں۔

59۔ ہر سال کے آخر میں اپنا سالانہ تجزیہ کریں۔اپنے آپ سے سوال پوچھیں:

A۔کیا میں نے اپنا وہ گول یا مقصد حاصل کر لیا جو سال کے آغاز میں طے کیا تھا؟

B۔کیا میں نے اپنی ڈیوٹی ممکنہ عمدگی سے انجام دی یا میں اس سے بہتر طریقے پر

خدمت سرانجام دے سکتا تھا؟

C۔کیا میں نے ممکنہ حد تک زیادہ سے زیادہ کام کیا؟

D۔کیا میں نے آج کا کام کل پر ڈالنے کی عادت کو اس بات کی اجازت دی کہ وہ میری کارکردگی کو گھٹا دے،اگر دی تو کس حد تک؟

E۔کیا میں نے اپنی شخصیت کو بہتر بنایا؟ اگر بنایا تو کیسے اور کس حد تک؟

F۔کیا میں نے ضمیر اور قرآن وسنت کے خلاف کوئی کام کیا؟ کیا تو کون سا؟

G۔کیا میں نے ہر موقع پر فوری اور قطعی (Definite) فیصلہ کیا؟

H۔کیا میں ضرورت سے بہت زیادہ حساس یا بہت کم محتاط رہا ہوں؟

I۔کیا میں نے اپنی تجاویز پر عمل کیا اور ان کی تکمیل میں ثابت قدم رہا؟

J۔کیا میرے تعلّقات اپنے ساتھ کام کرنے والوں کے ساتھ خوشگوار رہے یا ناخوشگوار؟ کیا خرابی کا ذمے دار میں تھا؟

K۔کیا میں نے اپنی توانائیاں،اپنی کوششوں میں کوتاہی کی وجہ سے برباد کیں؟

L۔میں نے کن طریقوں سے اپنی قابلیت اور خدمات (Services) میں اضافہ کیا؟

M۔کیا میں نے اپنے وقت،آمدن اور خرچ میں نظم وضبط قائم رکھا؟ کیا میں نے فضول خرچی کے رجحان کو روکنے کی کوشش کی؟

N۔کیا میں نے اپنا وقت غیر منفعت بخش کوششوں میں صرف کیا جسے میں آسانی سے بہتر مقاصد کے لیے استعمال کر سکتا تھا؟

O۔مجھے آیندہ اپنے وقت کو کس طرح استعمال کرنا چاہیے؟

P۔میں نے کس طرح اپنے معاوضے کے مقابلے میں زیادہ اور بہتر خدمت سرانجام دی۔

Q۔اگر میں خود اپنی چیز یا سروسز کا خریدار ہوتا تو کیا میں بحیثیت خریدار مطمئن ہوتا؟

R۔جو پیشہ میں نے اختیار کیا،کیا وہ میرے لیے موزوں ہے؟ نہیں تو کیوں نہیں؟

S۔کیا میرے گاہک،موکل (Client) میری چیز یا خدمات سے مطمئن تھے؟ اگر نہیں تو کیوں نہیں؟

60۔ اچھے ریسٹورنٹ میں جائیں تاکہ کامیاب لوگوں سے رابطہ اور تعلّق پیدا ہو جو کامیابی کے لیے نہ صرف مفید بلکہ ضروری ہے۔

61۔ آپ کا گھر اور معیارزندگی(Life style) اچھا ہو۔

62۔ روزانہ مطالعہ کریں۔ سیلف ہیلپ (Self help) اور تحریک دینے والی (Motivational) کتب، پیشے سے متعلّق کتب اور رسائل کا مطالعہ کریں۔ جدید دنیا میں Readers are leaders ہیں۔

63۔ ہر روز غور وفکر، نئے Ideas اور پلاننگ کے لیے کم از کم آدھ گھنٹہ مختص کریں۔

64۔ اپنا قیمتی وقت بچانے کے لیے جو کام آپ دوسروں کو تفویض (Delegate) کر سکتے ہیں ضرور کریں۔ لوگ عموماً غلط وجوہات کی بنا پر کام تفویض کرتے یا نہیں کرتے۔ وہ ایک کام خود کرتے ہیں کیونکہ وہ انھیں پسند ہوتا ہے حالانکہ اس کا کرنا ان کے لیے ضروری نہیں۔ اور وہ کام تفویض کرتے ہیں جو نا پسند ہوتا ہے۔ لہٰذا صرف وہ کام تفویض کریں جس کا کرنا آپ کے لیے ضروری نہیں۔ اپنے سے بہتر فرد سے کام لیں۔ اپنے 5 قیمتی منٹ بچانے کے لیے وہی کام کرنے کے لیے کسی دوسرے فرد کی تربیت پر 5 گھنٹے صرف کریں۔ یہ 5 گھنٹے آپ کے سیکڑوں گھنٹے بچائیں گے۔ کسی کو کام سکھا کر اپنا قیمتی وقت بچائیں اور اسے بہتر جگہ استعمال کریں۔

65۔ ٹیسٹ کریں، تجزیہ کریں خصوصاً اشتہار اور سرخی کے اثر کو جاننے کے لیے کئی اخبارات میں اشتہار دیں، پھر دیکھیں کہ کون سا اشتہار کس اخبار میں موثر رہا۔ پھر وہی اشتہار اسی اخبار میں دیں۔ باقی میں نہ دیں۔ بچت کریں۔

66۔ اس وقت تک کوئی کام نہ کریں جب تک اسے کرنے کی آپ کے پاس معقول وجہ نہ ہو۔

67۔ آپ اپنا کام معاوضہ دے کر بھی کرا سکتے ہیں، اس طرح آپ کا قیمتی وقت بچ جائے گا۔ وقت کی کمی کی وجہ سے بعض کتب میں خود نہیں پڑھ سکتا تو میں کسی قابل اعتماد شخص کو فی کتاب معقول معاوضہ دیتا ہوں کہ وہ کتاب پڑھ کر اس کا خلاصہ مجھے لکھ کر دے دے۔

68۔ ہم ہمیشہ کوئی ایسا فرد تلاش کر سکتے ہیں جو کام کو بہتر طور پر کر سکے۔ بلکہ شاید ہم سے بھی بہتر کر سکے۔

69۔ زیادہ معاوضہ حاصل کرنے کے لیے آپ اپنے آپ کو زیادہ مفید (Useful) بنائیں۔ اگر آپ زیادہ چیزوں میں مفید ہوں گے تو زیادہ دولت اور کامیابی حاصل کر سکیں گے۔ آپ جتنے زیادہ مفید ہوں گے کامیابی بھی اتنی ہی زیادہ ہوگی۔ کامیابی یہی ہے کہ آپ لوگوں کے لیے کتنے مفید ہیں۔ آپ جتنے مفید ہوں گے اتنے ہی قیمتی (Valuable) اور اتنے ہی زیادہ دولت مند ہوں گے۔ مفید بننے کا سب سے اچھا طریقہ یہ ہے کہ اپنے آپ کو بہترین بنائیں۔ مفید ہونا کامیابی کی کنجی (Key) ہے۔

70۔ ابھی تک کوئی فرد عام لوگوں جتنا اچھا کام کر کے امیر نہیں ہوا۔ امیر بننے کے لیے ضروری ہے کہ آپ عام لوگوں سے اچھا، بہتر اور زیادہ کام کریں۔ کامیابی کے لیے آپ کو بہتر اور زیادہ کام کرنا ہوگا۔

71۔ ایک ماہر کے نزدیک کامیابی کے تین اصول ہیں:

i۔Improve ii۔ Improve iii۔ Improve۔ یعنی ہر روز اپنے آپ کو اور اپنے کام کو بہتر بلکہ بہترین کریں۔

72۔ آپ اپنے شعبے میں اور پیشے میں غیر معمولی (Extraordinary) بنیں۔ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

73۔ اللّٰہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کریں۔ جتنا خرچ کریں گے اس سے کئی گنا اس دنیا میں اور آخرت میں حاصل کریں گے۔

74۔ کامیابی کے لیے مندرجہ ذیل پر توجہ مرکوز کریں:

A۔ جو چیز لوگ چاہتے ہیں وہ زیادہ دیں۔ ان سے پوچھیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں۔ قیمت، مقدار، معیار یا سروس وغیرہ۔

B۔ جو چیز وہ نہیں چاہتے وہ کم یا بالکل نہ دیں۔

C۔ اپنے آپ کو لوگوں کے لیے زیادہ مفید بنائیں۔

D۔ دینے کے بعد ان سے پوچھیں کہ آپ ان کے لیے مزید کیا کر سکتے ہیں؟

75۔ جہاں کھونے کے لیے کچھ نہ ہو مگر حاصل کرنے کے لیے بہت کچھ ہو، وہاں ضرور کوشش کریں۔

76۔ آہستہ آہستہ آگے بڑھیں، بڑا بننے سے پہلے، بہترین بنیں۔

ملازمت میں کامیابی کے سادہ گر

1۔ کیا آپ کو اپنی جاب پسند ہے؟ آپ وہی کام کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔ اگر آپ اپنے کام سے لطف اندوز نہیں ہوتے تو آپ اسے اچھے طریقے سے نہیں کر سکتے۔ جس کام کو اچھے طریقے سے نہ کیا جائے اس میں ترقی نہیں کی جاسکتی۔

2۔ دو طرح کے لوگ کبھی آگے نہیں بڑھ سکتے، ترقی نہیں کر سکتے۔

(i) جو اتنا ہی کام کرتے ہیں جتنا ان کو کہا جائے یا جتنا ان کو معاوضہ ملتا ہے۔

(ii) دوسرے جو اتنا بھی نہیں کرتے جتنا کہا جائے یا جتنا معاوضہ دیا جائے۔

لہٰذا اگر آپ ترقی کرنا چاہتے ہیں تو معاوضے اور توقع سے زیادہ کام کرنے کی عادت ڈالیں۔ اس عادت کے دو فوائد ہیں:

(a) آپ کی شہرت اور نیک نامی میں اضافہ ہوگا۔

(b) کام میں مہارت حاصل ہوگی جو آپ کی سرمایہ کاری ہوگی۔ یہ عادت ترقی اور نوکری کے تحفّظ کی ضمانت ہے اور مالک کے لیے سرمایہ، وہ ناز برداری کرے گا۔ معاوضے سے زیادہ کام کرنے والا زندگی کی دوڑ میں ہمیشہ دوسروں سے آگے ہوگا۔ اسے نوکری ختم ہونے کا خطرہ نہ ہوگا۔ یہ بات مالک اور ملازم دونوں کے لیے مفید ہے۔ ایسا فرد آخرکار اپنی فالتو محنت کا زیادہ معاوضہ حاصل کر لیتا ہے۔

3۔ اپنی جاب اس طرح کریں جیسے آپ باس یا مالک ہیں۔ دیر یا سویر بن جائیں گے۔ یعنی کام اس طرح کریں جیسے کام آپ کا اپنا ہے۔

4۔ اپنے کام کو بہترین انداز سے کریں چاہے وہ گھاس کاٹنا ہی کیوں نہ ہو۔ کامیابی اپنے کام میں مہارت سے حاصل ہوتی ہے۔ لہٰذا اپنے فیلڈ میں بہترین بنیں۔

5۔ وہ فرد جو باس کی عدم موجودگی میں بھی سخت محنت کرتا ہے وہ ترقی کر کے بہتر جاب

حاصل کر لیتا ہے۔ PC ہوٹل لاہور میں کم از کم دو مینجر ایسے تھے جو ویٹر سے ترقی کر کے جنرل مینیجر بنے۔

6۔ اپنا کام پورے جوش وخروش، جذبے اور خوش دلی سے کریں۔ جوش وخروش سے ہی فرق پڑتا ہے۔ پُرجوش ہونے کے لیے اس طرح ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ بہت پُرجوش ہیں۔ پُرجوش ہو جائیں گے۔

7۔ ایک بہت بڑا پلازہ بن رہا تھا۔ مالک کام کی نگرانی کر رہا تھا۔ ایک نوجوان لڑکے نے اس سے اس کی ترقی کا راز پوچھا۔ اس نے ایک مزدور کی طرف جس نے سرخ شرٹ پہنی ہوئی تھی، اشارہ کر کے کہا کہ اس طرح کی سرخ شرٹ خریدو اور گدھے کی طرح کام کرو۔ میں اس مزدور کو نہیں جانتا مگر میں اسے ہمیشہ سخت محنت کرتے دیکھتا ہوں۔ میں جب کسی کو ترقی دوں گا تو سب سے پہلے اسی مزدور کو دوں گا۔ کام پر پہلے آئیں، بعد میں جائیں۔ دوسرے لوگوں سے زیادہ اور بہتر کام کریں۔ سرخ قمیص پہن کر اپنے آپ کو نمایاں کریں۔ یعنی لوگوں کو نظر آئے کہ آپ زیادہ کام کر رہے ہیں۔ لوگوں کو آپ کام کرتے ہوئے نظر آئیں۔ لوگوں کو علم ہو کہ آپ کیا کرتے ہیں، آپ کیا ہیں؟ کون ہیں؟ لیکن لوگوں کے سر پر بھی سوار نہ ہو جائیں۔ نظر آنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے کام کے علاوہ رضاکارانہ فالتو کام کریں۔ تنخواہ سے زیادہ کام کریں۔

8۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ کتنا اوپر جانا چاہتے ہیں؟ جو کچھ آپ اب کر رہے ہیں کیا اس سے یہ مقصد حاصل ہو جائے گا؟ نہیں تو کچھ اور کریں۔

9۔ ہمیشہ اپنے مالک یا کمپنی کے مفاد کو اپنا مفاد سمجھیں۔ کمپنی ترقی کرے گی، آپ بھی ترقی کریں گے۔ کمپنی زوال پذیر ہوگی تو آپ کی نوکری بھی خطرے میں پڑ جائے گی۔

10۔ اگر آپ ٹاپ پر پہنچنا چاہتے ہیں تو اپنا سب کچھ لگا دیں۔ اپنے آپ کو اپنے ادارے کے لیے وقف کر دیں۔ آج تک کوئی فرد زیادہ کام کرنے سے فوت نہیں ہوا۔

11۔ اگر آپ نے ترقی کی منازل تیزی سے طے کرنی ہیں تو ہمیشہ دو عہدوں (Jobs) پر

کام کریں۔ایک، وہ جس کی آپ کو تنخواہ ملتی ہے، دوسرا، جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

12۔ اچھا ملازم بننے پر مطمئن نہ ہو جائیں بلکہ بہترین ملازم بنیں۔اس طرح آپ اپنے ادارے کے لیے ناگزیر ہو جائیں گے۔یقین کریں کہ آج کل اچھے ملازم نہیں ملتے۔ بہترین ملازم بننے کے لیے اپنے باس کے پاس جائیں اور پوچھیں کہ وہ آپ کی موجودہ کارکردگی پر آپ کو 10 میں سے کتنے نمبر دیں گے۔مزید پوچھیں کہ 10 نمبر لینے کے لیے آپ کو کیا کرنا ہوگا۔پھر وہی کریں۔

13۔ آپ کا معاوضہ، آپ کے کام کی مقدار، کوالٹی اور آپ کا ذہنی رویہ طے کرتا ہے۔لہٰذا زیادہ اور بہتر کام کریں۔جوش وخروش اور خوش دلی سے کریں۔

14۔ کسی بھی فیلڈ میں ممتاز اور نمایاں ہو جائیں۔اس کے لیے مزید علم اور مہارت حاصل کریں۔

15۔ منفرد بنیں۔اپنے اندر امتیازی خصوصیات پیدا کریں۔

16۔ دوسروں کے درمیان جگہ حاصل کرنے کا راز صرف ایک ہے کہ آپ ان کی ضرورت بن جائیں۔اگر آپ ان کو یقین دلا دیں کہ آپ ان کی ضرورت ہیں تو ان کے لیے آپ کو نظر انداز کرنا ناممکن ہو جائے گا۔

17۔ کام کرتے وقت آپ کی توجہ اپنے کام پر ہو۔

18۔ کامیاب ملازم کی بنیادی خصوصیات، ایمان داری، اپنے کام میں مہارت، پہل کرنا، جوش وخروش اور دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے کی آمادگی ہے۔

19۔ یہ بات ذہن نشین رہے کہ 1۔آپ کسی ایسی کمپنی میں زیادہ پیسے نہیں کما سکتے جو اپنے کسی بھی ملازم کو زیادہ پیسے نہیں دیتی، 2۔آپ کسی ایسی جاب میں زیادہ معاوضہ حاصل نہیں کر سکتے جس میں زیادہ پیسے ملتے ہی نہیں، جیسے سرکاری ملازمت، 3۔اگر آپ کی کمپنی اوپر والے اصولوں پر پوری نہیں اترتی تو دوسری کمپنی تلاش کریں۔ان اداروں میں جائیں جو زیادہ پیسے دینے کے لیے آمادہ ہوں یا دوسروں کو دیتے ہوں۔ اگر آپ کسی ایسے ادارے میں کام کر رہے ہیں جو کم تنخواہ دیتا ہے اور آپ وہاں سے

نکلنے کی کوشش بھی نہیں کرتے تو پھر کم تنخواہ کی شکایت نہ کریں۔بہاول پور میں رہ کر گرمی کی شکایت نہ کریں۔

20۔ اس بات کا انتظار نہ کریں کہ آپ کو کام کرنے کے لیے کہا جائے۔اپنی کمپنی اور جاب کو اچھی طرح جان لیں۔پھر آپ جان لیں گے کہ کیا کرنے کی ضرورت ہے۔پھر بغیر کہے جوش وخروش سے کام کریں۔کامیابی قدم چومے گی۔

21۔ اگر آپ چیزیں بہتر، سستی اور تیزی سے کرنے کا طریقہ پالیں تو آپ کے مالک کی نظروں میں آپ کی اہمیت بہت بڑھ جائے گی۔

22۔ اس بات پر پریشان ہونے سے پہلے کہ کس طرح زیادہ تنخواہ لیں، یہ سوچیں کہ کام کو بہتر کیسے کر سکتے ہیں؟ زیادہ دیں، زیادہ لیں۔

23۔ اپنے مالک سے نہ پوچھیں کہ آپ کو ترقی کیوں نہیں دی گئی، بلکہ اپنے آپ سے پوچھیں۔ہر فرد اپنی ترقی کا خود ذمے دار ہوتا ہے۔

24۔ تنخواہ بڑھانے کا مطالبہ کرنے کا بہترین وقت وہ ہوتا ہے جب آپ کو فالتو ذمے داریاں دی جائیں۔

25۔ فالتو ذمہ داریاں دینے کا بہترین وقت وہ ہوتا ہے جب معاوضے میں اضافہ کیا جائے۔

26۔ ترقی کے لیے اپنی جاب میں کام تلاش کریں۔کام پیدا کریں۔کام نہ ہوگا تو آپ کی ضرورت بھی نہ ہوگی۔

27۔ استقبالیہ (Reception) میں فارغ وقت میں اپنا کام مثلاً سویٹر بننا، رسالے پڑھنا یا ٹی وی دیکھنا، نہ کریں بلکہ ادارے کے لیے کام تلاش کریں اور پھر ان کو احسن طریقے سے کریں۔

28۔ دوکانوں کے عام سیلز مین کام شوق سے نہیں کرتے۔گاہک کو زیادہ چیزیں نہیں دکھاتے۔شوق اور جوش وخروش سے نہیں دکھاتے حالانکہ ان کے پاس کافی وقت ہوتا ہے۔اگر وہ ذوق وشوق، پُرجوش انداز، خوش دلی اور مسکراہٹ کے ساتھ گاہک کو زیادہ چیزیں دکھائیں تو گاہک خوش ہوگا۔زیادہ گاہک آئیں گے تو زیادہ بزنس ہوگا۔اس

طرح وہ مالک کی ضرورت بن جائیں گے اور زیادہ معاوضہ پائیں گے۔

29۔ اپنے کام کو پسند کریں۔اس سے محبّت کریں۔آپ بہتر اور زیادہ کام کریں گے۔آپ کو تھکاوٹ اور ذہنی دباؤ کم ہوگا۔اس طرح ترقی کے مواقع زیادہ ملیں گے۔

30۔ اگر آپ کو اپنی پوزیشن، مقام، مرتبہ پسند نہیں یا آپ اپنی تنخواہ سے ناخوش ہیں تو پھر اس کے بارے میں کچھ کریں۔سوچیں کہ آپ اپنے آپ کو کمپنی کے لیے زیادہ مفید اور قیمتی (Valuable) بنانے کے لیے کیا کر سکتے ہیں؟ اپنے اردگرد دیکھیں۔ان چیزوں کو تلاش کریں جن کو کرنے کی ضرورت ہے۔اس وقت کا انتظار نہ کریں کہ آپ کو کوئی کام کرنے کے لیے کہا جائے۔اگر آپ کام کرنے کے مواقع تلاش کرنے کی عادت بنالیں گے تو آپ اپنے ادارے کے حوالے سے اپنے علم میں اضافہ کریں گے اور اپنے ادارے کے قیمتی ملازم بن جائیں گے۔وہ ادارہ آپ کو کھونے کا کبھی سوچ بھی نہ سکے گا۔

31۔ کوئی فرد اس وقت تک کامیاب سیلز مین نہیں بن سکتا جب تک وہ دغا، فریب، جھوٹ اور بے ایمانی کو اپنے ذہن سے نکال نہیں دیتا۔

32۔ کامیاب لوگ کام کو کبھی بوجھ نہیں سمجھتے۔

33۔ آپ جو کچھ بہتر کر سکتے ہیں وہ کریں۔جو کچھ کرتے ہیں وہ زیادہ کریں۔زیادہ یا اضافی کام کرنے کے مواقع شوق سے قبول کریں۔پھر سوچیں کہ میں مزید کیا کر سکتا ہوں۔

34۔ زیادہ پیسے کمانے کے لیے جاب کی نسبت بزنس زیادہ مفید ہے۔منافع ہمیشہ تنخواہ سے بہتر ہوتا ہے۔

35۔ اگر آپ اپنی آمدن سے ناخوش ہیں تو پھر آپ کو اپنی آمدن کو بڑھانے کے جائز طریقے اور راستے تلاش کرنے چاہئیں۔ساتھ ہی اپنی سروس کو بہتر بنانے کے طریقے بھی تلاش کریں۔

36۔ اپنے مالک سے پوچھیں:

(i) میں اپنے آپ کو کمپنی کے لیے زیادہ مفید بنانے کے لیے کیا کر سکتا ہوں؟

(ii) میں اپنی جاب کو کیسے بہتر کر سکتا ہوں؟

(iii) کمپنی کے لیے زیادہ مفید بننے کے لیے کیا سیکھوں؟

(iv) مجھے ترقی حاصل کرنے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟

(v) میں کیا غلطی کر رہا ہوں جس کی اصلاح کر سکوں؟ ان جوابات کی روشنی میں اپنے آپ کو تبدیل کریں۔

37۔ کام مکمّل کرنے کے بعد اپنے آپ سے، اپنے مالک سے پوچھیں: مزید کیا کروں؟ پھر کریں۔

38۔ کمپنی کی مصنوعات (Product) سروس، طریقے، تنظیم، پراجیکٹ اور پلان بلکہ ہر چیز جو آپ سوچ سکتے ہیں، جس کو بہتری کی ضرورت ہے (ہر چیز کو بہتری کی ضرورت ہوتی اور ہر چیز کو بہتر کیا جا سکتا ہے) اس کی بہتری کے لیے کمپنی کو مشورے دیں۔ بہتری کے مشورے اس طرح دیں کہ دوسرے لوگ ناراض نہ ہوں، دوسروں کے کام میں مداخلت نہ کریں۔

39۔ اپنی جاب میں دیکھیں وہ چیز کون سی ہے جسے آپ کو لازماً بہترین انداز سے کرنا چاہیے تاکہ آپ ٹاپ پر جاسکیں۔یہ بھی دیکھیں کہ آپ کہاں اچھے ہیں اور کہاں اچھے نہیں۔جہاں اچھے نہیں اسے بہتر بنانے کے لیے پروگرام بنائیں۔

40۔ ہمیشہ اپنے معاوضے سے زیادہ کام کرنے کے مواقع تلاش کریں۔مختلف کاموں (Assignments) کے لیے اپنی خدمات پیش کریں۔کوٹہ پورا نہ کریں بلکہ کوٹے سے زیادہ کریں۔جب بھی کسی کام کو کرنے کی ضرورت ہو تو میٹنگ میں سب سے پہلے ہاتھ کھڑا کریں۔پہل کریں۔اپنے باس کے پاس جائیں۔اس کو بتائیں کہ آپ مزید ذمے داری چاہتے ہیں۔بار بار پوچھیں۔پوچھتے رہیں۔پھر جب کوئی نئی ذمے داری دی جائے تو اسے جلد، اچھے انداز اور خوش دلی سے کریں۔زیادہ ذمے داری قبول کرنا کامیابی اور ترقی کا ایک اہم زینہ ہے۔

41۔ باس سے کوئی ایسا کام پوچھیں جس کے کرنے سے اس کی زندگی آسان ہو جائے۔کام کے ایسے راستے تلاش کریں جس سے باس کی زندگی آسان ہو جائے پھر آپ کا

باس بھی ایسے طریقے اختیار کرے گا جس سے آپ کی زندگی آسان ہوگی۔

42۔ جن کاموں کے لیے آپ کو ملازم رکھا گیا ہے ان کی فہرست بنائیں۔ پھر اہمیت کے لحاظ سے ان کو ترتیب دیں یا لسٹ لے کر باس کے پاس جائیں اور اس سے پوچھیں کہ اس کے خیال میں وہ اہم ترین کام کون سا ہے جس کے لیے آپ کو ملازم رکھا گیا ہے۔ اس طرح نمبر 2 اور نمبر 3 وغیرہ کام کون سے ہیں۔ پھر ان کو اہمیت کے لحاظ سے اچھے انداز سے کریں۔

43۔ ملازم کا کام یہ ہے کہ وہ اپنے باس کو زیادہ منافع کمانے میں مدد دے۔ پھر مالک بھی اسے زیادہ ادا کر سکے گا۔ اگر ہم اس طرح کام کریں کہ باس جیتے تو ہم بھی جیتیں گے۔

44۔ اپنے مالک کی توقعات پر نہ صرف پورے اُتریں بلکہ زیادہ کریں۔ اسے حیران کر دیں۔

45۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ جو لوگ جلدی جلدی ملازمت بدلتے ہیں، خوش حال نہیں ہوتے۔

46۔ اپنے باس کی ہدایات کو غور سے سنیں۔ اس کو دہرائیں اور لکھ لیں۔ جب بھی باس کے پاس جائیں کاپی اور قلم ساتھ لے کر جائیں۔ ہدایات کو نوٹ کریں اور پھر ان پر فوری عمل کریں۔ کام کی تکمیل کے بعد اسے رپورٹ کریں۔ اپنے باس کے مسائل حل کرنے والے نمبر 1 فرد بنیں۔ آپ ایسے فرد بنیں جو مسائل کو حل کرتا ہے۔ باس سے پوچھیں کہ آپ کس طرح اپنے آپ کو بہتر کر سکتے ہیں؟

47۔ آپ کی شہرت ایک شاکی (Complainer) فرد کی نہ ہو۔ نہ آپ ساتھی ملازمین کی شکایت کریں۔

48۔ اپنی جاب کے متعلّق ہر ممکن چیز سیکھیں اور جانیں۔ اس کے لیے مطالعہ کریں۔ ٹریننگ لیں۔ کورسز کریں۔

49۔ ہر روز دفتر میں جوش و خروش سے آئیں، ہر روز اپنے کام کو بہتر کریں۔ اپنے ہر دن کو گذشتہ دن سے بہتر بنائیں۔ کام کو بہتر بنانے کے دو طریقے ہیں۔ 1۔ پہلے سے زیادہ کام کرنا، 2۔ پہلے سے بہتر کام کرنا۔

50۔ ترقی کے سلسلے میں اپنے آپ سے سوال کریں کہ کیا میں ترقی کا حق دار ہوں یا ترقی کرنا صرف میری خواہش ہے۔ معاوضہ بڑھوانے کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ زیادہ کام کر رہے ہیں یا پہلے جتنا۔ اگر آپ پہلے جتنا کام کر رہے ہیں تو اتنی تنخواہ تو آپ کو مل رہی ہے۔ زیادہ معاوضے کے لیے زیادہ کام کرنا ہوگا۔

51۔ ملازمت کو محفوظ کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ بہترین بنیں۔

52۔ مالک ان ملازمین کو پسند کرتے ہیں جو کمپنی کے سرمائے کو اپنے مال کی طرح خرچ کرتے اور بچاتے ہیں۔

53۔ کم از کم تین ایسے طریقے سوچیں جن کی مدد سے آپ اپنے کام کو بہتر طور پر، تیز رفتاری کے ساتھ اور زیادہ موثر طور پر کر سکیں۔ پھر ان پر عمل کریں۔

54۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ میرے کاموں میں وہ کام کون سا ہے جو ادارے یا کمپنی کے لیے سب سے اہم ہے۔ وہ کیا مخصوص نتائج ہیں جن کی وجہ سے مجھے زیادہ معاوضہ مل رہا ہے؟ میں کس چیز کی تنخواہ لے رہا ہوں؟ اس کام کو مزید بہتر طور پر اور زیادہ کریں۔

55۔ آپ کے پیشے میں آپ کی ترقی بنیادی طور پر اس شعبے میں بہترین کارکردگی کی وجہ سے ہوتی ہے جو اس وقت آپ کی کمپنی یا باس کی نظروں میں اہم ترین ہو۔ اس اہم ترین کام کو جانیں یا باس سے پوچھیں پھر اس کو زیادہ اور بہترین انداز سے کریں۔

56۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ عام آدمی اپنے معاوضے سے 50 فی صد سے بھی کم کام کرتا ہے۔

57۔ آپ اپنی کمپنی کے بہت محنتی اور بہترین کارکن بنیں۔ جب آپ ایسا بننے کا فیصلہ کر لیں گے تو آپ کی کارکردگی اور پیداوار عام ملازمین سے تین گنا زیادہ ہو جائے گی، اس سے آپ کے معاوضے میں بھی اضافہ ہوگا۔

58۔ ملازمین کو کمپنی کے لیے سخت محنت کے علاوہ اور بھی بہت سی اچھی چیزیں کرنی چاہئیں۔ خصوصاً نوکری کے آغاز میں۔ ان دنوں آپ کو تنخواہ اور دوسری مراعات کے حوالے سے زیادہ سوچنے کی ضرورت نہیں۔ بلکہ زیادہ اور بہتر کام کرنے کے بارے میں

سوچیں۔ جب بھی ممکن ہو معاوضے سے بہتر کام کریں ۔ فالتو اور اضافی کام کریں۔ آپ کی فوری توجہ زیادہ تنخواہ اور معاوضے پر نہیں ہونی چاہیے بلکہ ساری توجہ زیادہ سیکھنے، سخت محنت کرنے اور زیادہ نتائج حاصل کرنے پر ہونی چاہیے۔

59۔ اگر آپ اپنے باس، گاہک یا کسی بھی فرد کو متاثر کرنا چاہتے ہیں تو ان کی توقع سے زیادہ دیں۔ کم از کم 10 فی صد زیادہ۔ جب بھی آپ کو کوئی گول دیا جائے تو ہمیشہ اس سے تجاوز کریں۔ اگر کام مکمّل کرنے کی تاریخ دی گئی ہو تو کام کو مقررہ تاریخ سے پہلے مکمّل کریں۔ جب آپ کو کوئی کام (فالتو) کرنے کا موقع دیا جائے یا موقع ملے تو ضرور کریں، مس نہ کریں۔

60۔ اپنے شعبے اور کمپنی میں آپ ایسے فرد بنیں جو سب سے زیادہ قابلیت، استعداد رکھنے والا ماہر اور سب سے زیادہ معلومات رکھنے والا ہو۔ مسائل حل کرنے والے فرد بنیں، ماہر بنیں۔ ایک ماہر عام لوگوں سے زیادہ معاوضہ پاتا ہے۔

61۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ کو آپ کے کام کے معیار (Quality) کی بنیاد پر پرکھا جاتا ہے، نہ کہ آپ نے کتنے گھنٹے کام کیا۔ لہٰذا اپنے کام کے معیار کو بہتر بنائیں۔

62۔ اگر آپ تیزی سے آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو اپنے آپ سے یہ سوال کریں۔ وہ کون سی ایک مہارت (Skill) ہے اگر میں وہ پیدا کرلوں اور اس میں بہترین بن جاؤں تو وہ میرے کیریئر (Career) کو سب سے زیادہ متاثر کرے گی۔ جو جواب ملے اس کے مطابق عمل کریں۔ اگر آپ خود معلوم نہ کرسکیں تو دوسروں خصوصاً اپنے باس سے مدد لیں۔

63۔ آپ کو اس بات کا بھی علم ہونا چاہیے کہ باس اپنے ملازمین کو ناپسند کیوں کرتے ہیں۔ کیونکہ:

A۔ وہ اپنا کام نہیں کرتے۔
B۔ وہ جو کہتے ہیں، کرتے نہیں۔
C۔ وہ کام پر دیر سے آتے ہیں۔

D۔ وہ اپنے ذاتی مسائل کو بھی کام پر لے آتے ہیں۔
E۔ وہ اس بات کا انتظار کرتے ہیں کہ انھیں کام کرنے کو کہا جائے۔ یعنی خود کام نہیں کرتے۔
F۔ وہ اوسط درجے سے آگے بڑھنا نہیں چاہتے۔
G۔ وہ اکثر اوقات شکوے شکایت کرتے رہتے ہیں۔
H۔ وہ کام پر گپ بازی کرتے ہیں۔
I۔ وہ کبھی شکریہ ادا نہیں کرتے۔
J۔ ان کا رویہ بُرا ہوتا ہے۔
K۔ وہ سگریٹ نوشی میں وقت ضائع کرتے ہیں۔
L۔ وہ انٹرنیٹ پر وقت ضائع کرتے ہیں۔
M۔ وہ جھوٹ بولتے ہیں۔
N۔ وہ اچھا کام تو کرتے ہیں مگر بہترین کام نہیں کرتے۔

ذاتی ملازمت میں کامیابی کے سادہ گر

1۔ آپ جو کچھ کررہے ہیں وہ اعلیٰ معیار کا ہو۔ اپنے شعبے میں بہترین (Best) بنیں۔
2۔ اگر آپ کے شعبے میں کوئی دوسرا فرد زیادہ کامیاب ہے تو اس کو ماڈل بنائیں۔ پھر جو وہ کررہا ہے آپ بھی وہی کریں۔ آپ بھی کامیاب ہوجائیں گے۔
3۔ آپ جو سروس مہیا کررہے ہیں وہ خوش دلی اور بہتر (مثبت) رویے کے ساتھ زیادہ دیں۔
4۔ اپنے موکل (Client) کے ساتھ مخلص ہوں۔ اسے دھوکا نہ دیں۔ دھوکا صرف ایک ہی بار دیا جاسکتا ہے۔
5۔ اپنے پیشے اور موکل کے ساتھ ایماندار ہوں۔
6۔ اپنے موکل کے لیے زیادہ اور اضافی کام کریں۔ میں جب اپنے کسی موکل کی مدد نہیں کرسکتا تو میں اسے کسی دوسرے فرد کے پاس بھجوا دیتا ہوں۔ دوسرے فرد کو کال کرکے

اپنے موکل کے حوالے سے اس سے بات کرتا ہوں، اور اسے وقت لے کر دیتا ہوں۔ اس سے موکل کو آسانی ہو جاتی ہے۔ اگر آپ اسے ثواب سمجھ کر کریں تو رب کریم بھی خوش ہوتے ہیں۔

7۔ معاوضے سے زیادہ اور بہتر سروس دیں۔ ایک ماہر نفسیات اپنے موکل کو علاج کے لیے 45 منٹ دیتا ہے، میں عموماً ایک گھنٹہ دیتا ہوں۔

8۔ اپنے اندر امتیازی خصوصیات پیدا کریں۔ منفرد بنیں۔ آپ ثابت کریں کہ آپ کو لوگوں سے دلی ہمدردی ہے۔

9۔ اپنی قدر و قیمت میں اضافہ کریں۔ ایک ڈاکٹر کے پاس بہت سے مریض جاتے تھے۔ وہ اپنے ہر مریض کو چائے پیش کرتا تھا۔ ایک مریض سے پوچھا گیا کہ آپ وہاں کیوں جاتے ہیں۔ اس نے جواب دیا کہ وہ مجھ سے محبّت کرتا ہے۔ اس طرح ایک ٹیکسی ڈرائیور اپنی گاڑی میں اخبار و رسائل رکھتا تھا۔ اور گاہک کو اس کی پسند کا اخبار یا رسالہ پیش کرتا۔ اس طرح وہ گاہک کی پسند کی موسیقی، تلاوت اور عارفانہ کلام لگاتا۔ گاہک خوش ہوتا۔ اکثر اوقات اسے معاوضے سے زیادہ ملتا۔

10۔ اپنے موکل کا کھڑے ہو کر مسکراتے ہوئے گرمجوشی سے استقبال کریں، مضبوط ہاتھ ملائیں۔ جب تک وہ ہاتھ نہ چھوڑیں آپ بھی نہ چھوڑیں۔

11۔ روزانہ غور کریں کہ آپ اپنی سروس کو کس طرح بہتر کر سکتے ہیں۔ کئی Ideas ملیں گے۔ سب سے موثر مگر کم خرچ کو استعمال کریں۔

12۔ یہ بات یقینی بنائیں کہ لوگوں کو علم ہو کہ آپ کیا کرتے ہیں۔ اس کے لیے ہر موقع پارٹی، بس، گاڑی، جہاز اور مسجد وغیرہ میں اپنے آپ کو لوگوں سے متعارف کرائیں۔

13۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ کام کا معاوضہ وصول کرنے میں جتنی دیر لگے گی، ملنے کے امکانات اتنے ہی کم ہوتے جائیں گے۔

14۔ اپنے موکل کو پوری توجہ دیں۔ اس کی بات کو توجہ اور دھیان سے سنیں۔ اس سے فرد عزت و احترام محسوس کرتا ہے۔

15۔ موکل کی شکایات کا ازالہ فوری اور بہتر انداز سے کریں۔

16۔ کم قیمت پر بہترین سروس دیں۔ اس سے آپ زیادہ لوگوں کی خدمت کر سکیں گے۔

17۔ اپنی سروس کی قدر و قیمت (Value) میں اضافہ کریں۔ کامیاب مکینک، گاڑی کی ٹیوننگ کرتے وقت کوئی فالتو کام کر دیتا ہے جس کا معاوضہ نہیں لیتا۔ آپ ایسے مکینک کو کیسے چھوڑ سکتے ہیں۔

18۔ آپ کا استقبالیہ بہت اچھا ہو۔ استقبال کرنے والے کے چہرے پر مسکراہٹ ہو اور رویہ دوستانہ ہو۔ وہ ہر موکل کو اپنا باس یا مہمان سمجھ کر عزت و احترام دے۔ ان کو فوری توجہ دے۔ بات کو توجہ سے سنے۔ فیس لے کر شکریہ ادا کرنا نہ بھولے۔

فون سنتے وقت بھی چہرے پر مسکراہٹ ہو۔ فون کرنے والے سے بہت عزت و اِحترام اور خوش دلی سے بات کی جائے۔ اس کی بات توجہ سے سنی جائے۔ گفتگو کرتے وقت بولنے کی رفتار آہستہ ہو۔

شروع میں فون اٹھاتے ہی السّلام علیکم کہا جائے۔ پھر اپنے ادارے کا نام بتایا جائے پھر پوچھا جائے کہ ان کی کیا خدمت کی جا سکتی ہے۔ مثلاً السّلام علیکم، بیسٹ بکس، میں آپ کی کیا خدمت کر سکتا ہوں۔ پھر فون کرنے والے کی بات کو خوش دلی اور توجہ سے سنا جائے۔

گول کا حصول

اب تک آپ کامیابی کے بنیادی اصولوں سے آگاہ ہو چکے ہیں۔لیکن ان اصولوں سے واقف ہونا ہی کافی نہیں۔ یہ اصول تب کام کریں گے جب آپ ان پر کام کریں گے۔سب سے پہلے آپ اپنے اگلے سال کے 10 گول لکھیں۔یعنی آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ کیا بننا چاہتے ہیں اور کیا کرنا چاہتے ہیں۔ پھر دیکھیں کہ وہ کون سا ایک گول ہے جو حاصل ہو جائے تو وہ آپ کی زندگی کو سب سے زیادہ متاثر کرے گا۔ باقی گولز کو بھی ترجیح کے حساب سے مرتب کریں کہ ان میں نمبر 2 کون سا ہے اور نمبر 3 کون سا وغیرہ۔اس کے علاوہ تاریخ بھی لکھیں کہ کس گول کو آپ نے کب حاصل کرنا ہے؟ خصوصاً اہم گول آپ کب تک حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ اس کی تاریخ مقرر کریں۔ آپ کے پاس اہم گول کے حصول کے لیے کم از کم تین یا زیادہ ذرائع ہوں۔

جب آپ اپنا اہم ترین گول لکھ لیں تو پھر لکھیں کہ آپ اسے کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے حصول سے آپ کو اور آپ کے خاندان کو کیا فائدہ ہوگا اور اگر حاصل نہ ہوا تو پھر آپ کو اور آپ کے خاندان کو کیا نقصان ہوگا۔کم از کم 20,20 وجوہات لکھیں۔جتنی وجوہات زیادہ ہوں گی کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ اس سے آپ کی گول حاصل کرنے کی خواہش بھی بڑھے گی۔ اپنی خواہش کی آگ کو کبھی بجھنے نہ دیں۔ بلکہ تیز سے تیز تر کریں۔ساتھ ہی آپ کو یقین ہونا چاہیے کہ آپ اپنے گول حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر

آپ کو یقین نہیں یا آپ شک و شبہے کا شکار ہیں تو پھر کوشش نہ کریں، آپ ناکام ہو جائیں گے۔

کسی بھی شعبے میں کامیابی کا سب سے آسان اور یقینی طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک رول ماڈل تلاش کریں۔یعنی اپنے فیلڈ میں ایک نہایت کامیاب فرد تلاش کریں۔ ایسا فرد جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں وہ وہی کچھ کامیابی کے ساتھ کر رہا ہے۔یعنی وہ اس شعبے میں ایک کامیاب انسان ہے۔ اب اس کے نقش قدم پر چلیں۔ جو کچھ اس نے کیا وہی آپ بھی کریں۔نوٹ کریں کہ اس نے کون سے اقدامات کیے؟ آپ بھی وہی کریں۔ اگر وہ کامیاب ہوا تو آپ بھی انشاءاللہ کامیاب ہو جائیں گے۔ممکن ہو تو اس سے ملاقات کریں۔ اسے اپنا مرشد اور گرو (Mentor) بنا لیں۔ اس کی شاگردی اختیار کریں۔ اس سے رہنمائی حاصل کریں، اس سے پوچھیں کہ آپ کو کامیابی کے لیے کیا کرنا چاہیے اور کن چیزوں سے بچنا چاہیے۔اس طرح آپ ان غلطیوں سے بچ جائیں گے جو اس نے کیں۔

ایک وقت میں ایک اہم گول پر کام کریں۔ ہر وقت اپنے گول کے بارے میں سوچیں۔صبح اور رات سوتے وقت اپنے گول اور اس کے حصول کی وجوہات کو پڑھیں۔ گول کو لکھ کر کسی ایسی جگہ رکھیں جہاں اکثر اوقات آپ کی نظر اس پر پڑے۔مثلاً باتھ روم کے آئینے پر، گاڑی کے ڈیش بورڈ پر۔کمپیوٹر کی سکرین پر۔ اپنے پرس میں، ایک کارڈ پر لکھ کر اس طرح رکھیں کہ جب بھی آپ پرس کھولیں تو آپ کی نظر گولز پر پڑے۔ اگر آپ اپنا گول جلد حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ گول کو ایک مثبت فقرے کی صورت میں روزانہ کم از کم 20 مرتبہ لکھیں مثلاً ''3 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ آسانی کے ساتھ میری طرف آ رہے ہیں۔'' اس کے علاوہ اپنے گول اور اس کو حاصل کرنے کی وجوہات اور مثبت فقرے کو ایک کیسٹ میں ریکارڈ کر لیں۔تو پھر گاڑی چلاتے ہوئے، واک کرتے ہوئے (واک مین کی مدد سے) کیسٹ کو بار بار سنیں۔ صبح اٹھتے وقت اور رات سوتے وقت مثبت فقرے کو ''3 لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ آسانی کے ساتھ میرے طرف آ رہے ہیں۔'' کم از کم 50 بار دہرائیں۔اس سے پہلے چند لمبے سانس لے کر جسم کو ریلیکس کریں۔ ہر وقت اٹھتے بیٹھتے خود کلامی کی صورت میں بھی اس فقرے کو بار

بار دہرائیں۔اس کے ساتھ صبح اور رات سوتے وقت تصور کریں کہ آپ نے اپنا گول حاصل کرلیا ہے۔تصور میں اپنے آپ کو اور اپنے خاندان کو اس کامیابی سے لطف اندوز ہوتے ہوئے دیکھیں۔تصور واضح، رنگین، روشن، بڑا اور قریب ہو۔کامیابی کے احساسات بھی محسوس کریں۔پھر خدا کا شکر ادا کریں کہ آپ کو اپنی پسندیدہ چیز مل گئی۔اس تصور سے آپ کے یقین اور خواہش میں اضافہ ہوگا۔کوشش کریں کہ یہ تصور ہر وقت آپ کے ذہن میں رہے۔اس کے علاوہ آئینے کے سامنے کھڑے ہوں اپنی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھیں، گولز کو اس طرح پڑھیں کہ آپ ان کو پہلے ہی حاصل کر چکے ہیں مثلاً ''میں تین لاکھ یا زیادہ روپے ماہانہ کما رہا ہوں'' ان سب مشقوں سے آپ کے گولز آپ کے لاشعور میں چلے جائیں گے۔جب آپ کے گولز آپ کے لاشعور میں چلے جائیں تو پھر پوری کائنات آپ کی کامیابی کے لیے آپ کی پشت پر کھڑی ہوگی۔آپ کی ایسے لوگوں سے ملاقات ہوگی جو آپ کی مدد کر سکیں گے۔اب آپ کامیابی کے مواقع کو جو پہلے آپ کو نظر نہ آئے، فوراً اور آسانی سے پہچان سکیں گے۔گول کے حصول کے لیے آپ کو نئے نئے Ideas ملیں گے، اس طرح آپ کی کامیابی کا سفر آسان اور تیز رفتار ہو جائے گا۔

گول حاصل کرنے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ گول لکھنے کے بعد آپ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔10 لمبے سانس لے کر اپنے جسم کو مزید ریلیکس کریں۔اب تصور میں اپنے آپ کو 10 سال آگے لے جائیں۔اور تصور کریں کہ آپ اپنا گول حاصل کر چکے ہیں۔اب پیچھے مڑ کر دیکھیں اور نوٹ کریں کہ آپ جہاں ہیں وہاں پہنچنے کے لیے آپ نے کیا کیا۔آپ نے آخری چیز کیا کی۔اس سے پہلے کیا کیا۔اس طرح آپ پہلی چیز پر پہنچ جائیں گے۔جس سے آپ نے کام شروع کیا تھا۔اب آپ اس پہلی چیز سے شروع کریں۔یعنی گول کے حصول کے لیے جو کچھ تصور میں کیا، اب وہی عملی صورت میں کریں۔ کامیاب ہو جائیں گے۔

گول حاصل کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ گول لکھنے کے بعد گول کو حاصل کرنے کے لیے عملی اقدامات کا تفصیلی منصوبہ بنائیں۔سب سے پہلے دیکھیں کہ گول کے حصول اور آپ کے

درمیان میں کیا رکاوٹیں ہیں۔پھر ان رکاوٹوں کو دور کرنے کا پلان بنائیں۔یہ بھی نوٹ کریں کہ گول کے حصول کے لیے آپ کو کیسا انسان بننا ہے، مثلاً زیادہ محنتی، زیادہ وقت کا پابند یا کوئی چیز سیکھنی ہے۔پھر وہ تمام عملی اقدامات نوٹ کریں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہیں۔پھر دیکھیں سب سے اہم ترین کام کون سا ہے۔پھر طے کریں کہ آپ نے سب سے پہلے کون سا کام کرنا ہے۔یہ بات ذہن میں رہے کہ ایک منزل کی طرف جانے والے ایک سے زیادہ راستے ہوتے ہیں۔اسی طرح ایک گول کو حاصل کرنے کے بھی ایک سے زیادہ طریقے ہوتے ہیں۔لہٰذا آپ بھی ایک سے زیادہ طریقے اپنائیں۔ایک گول کے حصول کے لیے کم از کم تین طریقے ضرور اپنائیں۔زیادہ ہوں تو زیادہ بہتر۔

اب اپنے پلان کو عملی صورت دیں۔اور فوراً عملی اقدامات اٹھائیں۔چاہے آپ تیار ہیں یا نہیں۔آج ہی پہلا قدم اٹھائیے۔اور پھر روزانہ کچھ نہ کچھ ضرور کریں جو آپ کو اپنے گول کے قریب لے جائے۔ہر روز رات سونے سے پہلے اگلے دن میں کیے جانے والے کاموں کی فہرست بنائیں۔پھر ترجیح کے نقطۂ نظر سے ان کی درجہ بندی کریں۔تین اہم ترین کاموں کا انتخاب کریں جن کو آپ نے ہر صورت مکمّل کرنا ہے۔یہ بھی طے کریں کہ پہلا کام آپ نے کون سا کرنا ہے۔اپنے کاموں کی فہرست کو مختصر رکھیں۔بہتر ہے کہ 8 سے زیادہ کام نہ ہوں۔ان میں سے ہر روز کم از کم پانچ چھ کام ضرور مکمّل کریں۔فہرست بنانے کے بعد رات سوتے وقت تصور میں اپنے آپ کو ان کاموں کو مکمّل کرتے ہوئے دیکھیں۔خوشی محسوس کریں۔اس سے کام آسان ہو جائے گا۔لاشعور ساری رات ان پر کام کرتا رہے گا۔یہ مسائل کو حل کرنے کے لیے تخلیقی انداز سے سوچے گا اور مطلوبہ نتائج حاصل کرلے گا۔اس تصور سے آپ کو کامیابی کا احساس ہوگا۔صرف اہم ترین کام کریں جو آپ کو منزل کے قریب لے جائیں۔جب بھی کوئی کام کرنے لگیں۔اپنے آپ سے پوچھیں کیا یہ آپ کو اپنے گول کے قریب لے جائے گا۔اگر جواب منفی ہو تو ہرگز نہ کریں۔کاموں کی لسٹ کو ہر ایک گھنٹے کے بعد دیکھ لیں۔ورنہ آپ کئی کام بھول جائیں گے۔ہر روز صبح کامیابی اور رہنمائی کے لیے اپنے رب سے دعا بھی مانگیں مگر کشتی چلاتے رہیں۔دعا اس طرح کریں

جیسے ہر چیز کا انحصار خدا پر ہے، مگر کام اس طرح کریں جیسے سب کچھ آپ پر منحصر ہے۔

ایک وقت میں ایک گول پر توجہ مرکوز کریں۔ کم از کم ایک شعبے میں ایک ہی گول کے حصول پر توجہ مرکوز کریں۔ حتیٰ کہ اسے 100 فی صد مکمّل کر لیں پھر دوسرے اہم گول کے لیے منصوبہ بندی اور عملی اقدام اٹھائیں۔ صرف اہم کام کریں۔ صرف وہی کام کریں جن کو کرنے کی ضرورت ہے۔ اپنے وقت کا 80 فی صد تین اہم ترین کاموں پر صرف کریں جو آپ کو بہترین نتائج دیں۔

آپ جو کچھ کرتے ہیں اسے لکھتے جائیں تاکہ علم ہو کہ کیا موثر ہے اور کیا غیر موثر۔ جو چیز موثر تھی اس کو زیادہ کریں، جو موثر نہیں اس کو ترک کر دیں، کچھ اور کریں۔ نئی چیزیں کریں، پھر دیکھیں کہ کیا چیز کام کر رہی ہے اور کون سی نہیں کر رہی۔ جو چیزیں کام کر رہی ہیں ان کو اپنے کردار کا حصہ بنا لیں۔ اگر آپ ایک راستہ بند پائیں تو دوسرا اختیار کریں مگر سفر جاری رکھیں، کوشش کبھی ترک نہ کریں۔ طریقہ کار بدلتے رہیں اور آگے بڑھتے رہیں۔ دن کے خاتمے پر اپنی دن بھر کی کارکردگی کا جائزہ لیں۔ نوٹ کریں کہ آپ نے کیا کیا جو آپ کو منزل کے قریب لے گیا، اگر کہیں کوئی کوتاہی ہوئی ہو تو اگلے دن اسے نہ دہرانے کا عہد کریں۔ کامیاب لوگ ہر وہ کام کرتے ہیں جو گول کے حصول کے لیے ضروری ہو، جی چاہے یا نہ چاہے۔

کامیابی کے حصول کے لیے ایک زبردست طریقہ یہ ہے کہ آپ ظاہر کریں (Act as if) کہ آپ پہلے ہی اپنی منزل پر پہنچ چکے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں اس فرد کی طرح سوچیں، گفتگو کریں، چلیں پھریں، لباس پہنیں، عمل کریں اور محسوس کریں وغیرہ جس نے اپنا گول پہلے ہی حاصل کر لیا ہو اس طرح بھی ظاہر کریں کہ آپ ناکام نہیں ہو سکتے۔ اس طرح کرنے سے آپ اپنے لاشعور کو حکم دیتے ہیں کہ وہ آپ کے گول کے حصول کے لیے تخلیقی راستے اور طریقے تلاش کرے۔

گول کے حصول کا ایک آسان طریقہ یہ ہے کہ پہلے آپ طے کریں کہ آپ کا گول کیا ہے؟ گول کو کاغذ پر لکھ لیں۔ گول فعل حال میں لکھیں۔۔ اس طرح کا فقرہ لکھا جا سکتا ہے ''میں

اس وقت خوش اور شکر گزار ہوں کہ میں ماہانہ 3 لاکھ یا زیادہ کما رہا ہوں۔'' پھر یقین کریں کہ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے اس طرح ظاہر کریں کہ آپ کو گول حاصل ہو چکا ہے۔ روزانہ رات کو سوتے وقت جسم کو ریلیکس کریں۔ گول کے فقرے کو 10 بار دِل میں دُہرائیں اور پھر آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ اپنا گول حاصل کر چکے ہیں۔ ہر ماہ تین لاکھ روپے بنک سے نکلوانے کا تصور کریں۔ تصور میں ان پیسوں کو اپنی پسند کی چیزوں پر خرچ کرتے دیکھیں۔ ان پیسوں سے گھر، گاڑی، قیمتی کپڑے، زیورات خریدتے اور بیرون ملک سیر کرتے ہوئے دیکھیں۔ پھر گول کے حصول کی خوشی کے احساسات کو بھرپور انداز سے محسوس کریں۔ اس کے لیے آنکھیں بند کر کے حاصل شدہ گول کو دیکھتے ہوئے ایک منٹ کے لیے ہونٹوں پر مسکراہٹ لائیں۔ آخر میں گول کے حصول کے لیے اپنے رب کے شکر گزار ہوں۔ شکر گزاری کے احساسات کو بھی بھرپور انداز سے محسوس کریں اور پھر سو جائیں۔ گول کے حصول تک مشق جاری رکھیں۔ اس کے علاوہ جب بھی موقع ملے، جب آپ فارغ ہوں، کسی کا انتظار کر رہے ہوں تو گول والے فقرے کو دہرائیں، پھر گول کے حصول کا تصور کریں، خوشی کے احساسات کو محسوس کریں، اپنے ربّ کا شکریہ ادا کریں اور شکر گزاری کے احساسات کو محسوس کریں۔

کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں پھر اپنی سابقہ اہم کامیابیوں کا تصور کریں۔ تصور رنگین، بڑا اور روشن ہو۔ کامیابی اور خوشی کے سارے احساسات محسوس کریں۔ جب یہ احساسات عروج پر پہنچ جائیں تو اپنی دائیں مٹھّی کو مضبوطی سے بند کریں۔ اس مشق کو کئی بار دہرائیں۔ پھر اپنے موجودہ گول کا تصور کریں۔ اور اپنی دائیں مٹھّی کو پہلے کی طرح بند کریں اور یہ فقرہ بار بار دہرائیں ''ہاں میں کر سکتا ہوں''، جس سے آپ پُراعتماد اور خوشی محسوس کریں گے اور آپ کو یقین ہو جائے گا کہ اگر آپ پہلے کامیاب ہوئے تو اب بھی کامیاب ہو جائیں گے۔ نیچے والی مشق کو ضرور استعمال کریں۔

A۔ اپنے اہم گول کو واضح طور پر ایک مثبت فقرے میں لکھیں۔ اس کے نیچے لکھیں ''مثالی

منظر'' یعنی جب آپ گول حاصل کرلیں گے تو وہ حالات کیسے ہوں گے۔ اس طرح لکھیں جیسے گول پہلے ہی حاصل ہو چکا ہے۔ اس کی تفصیل فعل حال میں لکھیں مختصر لکھیں یا مفصّل یہ آپ کی اپنی مرضی ہے۔ آخر میں اپنے دستخط کریں۔

مثالی منظر

''میں دس لاکھ ماہانہ کماتا ہوں، سمندر کے کنارے دو ایکڑ زمین رکھتا ہوں جس میں ایک خوبصورت گھر ہے جس میں نئی مرسڈیز کھڑی ہے۔ گھر میں خوبصورت لان ہیں۔ 5 نوکر کام کررہے ہیں۔''

''اب یہ یا اس سے بہتر چیزیں تسلّی بخش اور آسان طریقے سے میری طرف آرہی ہیں۔''

سلمان اظہر

پھر اس مثالی منظر کا تصور کریں اور مثبت فقروں کو دہرائیں۔ اس مثالی سین کو نوٹ بک میں لکھ لیں یا کاغذ پر لکھ کر ایسی جگہ آویزاں کردیں جہاں اکثر دیکھ سکیں۔ اسے اکثر پڑھتے رہا کریں۔ چاہیں تو اس میں تبدیلی کرلیں۔ پھر سکون کی حالت میں اس کا تصور کریں، اس کو ذہن میں لائیں۔ انشاءاللہ گول حاصل ہو جائے گا۔

B۔ ایک کاغذ پر ایک تصویر بنائیں جس میں ظاہر ہو کہ آپ نے اپنا گول حاصل کرلیا ہے۔ مثلاً آپ اپنے گول کے مطابق بنے ہوئے ہیں، یہ تصویر آپ ہاتھ سے پینٹ کرسکتے ہیں۔ اس کا بہت خوبصورت ہونا ضروری نہیں۔ اس تصویری خاکہ میں زیادہ سے زیادہ رنگ استعمال کریں یا پھر مختلف رسائل سے تصاویر کاٹ لیں اور ان کو کاغذ کے اوپر چسپاں کرکے گول کے حصول کا منظر بنالیں اور آپ کی اپنی تصویر بھی اس بڑی تصویر میں ہو۔ اس تصویری خاکہ میں اس طرح کا مثبت فقرہ شامل کریں: ''یہاں میں اپنی مرسڈیز چلا رہا ہوں۔ یہ مجھے بے حد پسند ہے۔ مجھے اس سے محبّت ہے۔ اس کو چلانے اور Maintain کرنے کے لیے میرے پاس بہت سے وسائل موجود ہیں۔'' اس طرح کا فقرہ بھی شامل کرلیں۔ ''یہ یا اس سے بہتر گاڑی تسلّی بخش طریقے کے ساتھ، آسانی سے میری طرف آرہی ہے۔''

یہ بات ذہن میں رہے کہ کامیابی بے آرامی مانگتی ہے، کامیابی کے حصول کے لیے آپ کو اپنی آرام گاہ سے باہر آنا ہوگا۔ قربانیاں دینا ہوں گی۔ اگر آپ کامیاب اور خوش حال ہونا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو بے آرامی کے ساتھ دوستی کرنا ہوگی اس کے ساتھ آسودہ اور خوش ہونا پڑے گا۔ بے آرامی کے ساتھ آرام دہ (Comfortable) ہونا ہوگا۔ کامیاب وہ لوگ ہوتے ہیں جن کو ان کاموں کی عادت ہوتی ہے جن کو ناکام لوگ کرتے ہوئے بے چینی محسوس کرتے ہیں۔

لہٰذا کامیابی اور خوش حالی کو حاصل کرنے کے لیے اپنی آرام گاہ سے باہر آئیں۔ آرام پسندی کو ترک کردیں اور گول کے حصول کے لیے جو کچھ کرسکتے ہیں کریں۔ ابھی شروع کریں ابھی نہیں تو کبھی نہیں۔ ناکامی کی ایک بہت بڑی وجہ التوا کی عادت ہے یعنی پہلا قدم نہ اٹھانا ہے۔ جو کچھ آپ کے پاس ہے اس سے شروع کردیں، جہاں کھڑے ہیں وہیں سے شروع کردیں۔ کسی بھی چیز سے اہم ترین چیز یہ ہے کہ گول کے حصول کے لیے کچھ کریں تاخیر (Delay) نہ کریں۔ ابھی شروع کریں اور پھر ثابت قدم رہیں۔ انشاءاللہ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

☆A☆S☆I☆F☆

سیلف ہیلپ کے حوالے سے چند اہم کتب

نمبر	کتاب	مصنف	ناشر	شہر
1۔	جو آپ چاہیں بن سکتے ہیں	ڈاکٹر رابرٹ۔ ایچ۔ شُلر	تخلیقات	لاہور
2۔	حوصلہ مند لوگ مشکل وقت گزار جاتے ہیں	ڈاکٹر رابرٹ۔ ایچ۔ شُلر	"	"
3۔	کامیابی سے عظیم کامیابی کا سفر	جم کولنز	"	"
4۔	بڑی سوچ بڑی کامیابی	ڈاکٹر ڈیوڈ جوزف شیوارڈز	بک ہوم	"
5۔	اعلیٰ کامیابی کا حصول	برائن ٹریسی	بک ہوم	"
6۔	اچھے فیصلے، اچھی زندگی	انتھونی رابنز	نگارشات	"
7۔	لامحدود طاقت	انتھونی رابنز	مشعل	"
8۔	شاہراہ کامیابی	فائز سیال		"
9۔	دولت آپ کے قدموں میں	ڈاکٹر نپولین ہل	فکشن ہاؤس	"
10۔	خوش حالی کے راستے	ڈاکٹر نپولین ہل	طیب پبلشرز	"
11۔	تم جیت سکتے ہو	شوکھیڑا	دارالشعور	"
12۔	شاباش تم کر سکتے ہو	قیصر عباس، محمد عارف انیس	دعا پبلی کیشنز	"
13۔	روحانیت، دانش اور حقیقتیں	قمر اقبال صوفی	اورینٹل پبلی کیشنز	"
14۔	زیرو پوائنٹ (سارے)	جاوید چودھری		